

AULA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Ciclo Formativo de Comercio Internacional: 'Operativa Básica de Comercio Internacional y Cobertura de Riesgos'

Ciudad Real, 18 y 26 de abril, y 3 de mayo de 2017

Cámara de Comercio de Ciudad Real, de 09:30 a 14:30 horas

La internacionalización es clave para mejorar la competitividad de nuestras empresas. El comercio exterior tiene unas particularidades en su operativa y encuentra una serie de incertidumbres, menos frecuentes en el mercado doméstico, que fácilmente pueden desembocar en riesgos que afectan, de una u otra manera, a la actividad de la empresas, tanto en lo comercial como en lo financiero. Así, es necesario manejar aspectos relativos a las distintas legislaciones, requisitos y barreras, el uso de diferentes divisas, la situación política de los países, la económica de los clientes o el pago aplazado, entre otros.

De esta forma, se hace imprescindible conocer los elementos básicos que intervienen a diario en una operación de comercio internacional, así como operar con la máxima seguridad, previniendo el riesgo, transfiriéndolo, o asegurándolo o reteniéndolo, pero siempre atenuando su incidencia.

Este Ciclo persigue que la empresa actúe en un escenario conocido, de certidumbre y seguridad, recopilando, abordando, y analizando los principales aspectos (operativa, eventualidades y obstáculos), y detectando y corrigiendo aquéllos que puedan comportar riesgo, bien sea en operaciones tanto de Export-import como en proyectos de inversión.

Esta actividad formativa, que consta de 3 jornadas, está organizada por **la Cámara de Comercio de Ciudad Real**, y cuenta con la cofinanciación de **Globalcaja** a través del **Aula de Internacionalización**.

Dirigido a

Gerentes, directores y técnicos de las áreas de Compras, Ventas e Internacionalización, Administración, así como emprendedores y autónomos, y cualquier interesado en conocer la Operativa Básica de Comercio Internacional y la Cobertura de Riesgos para hacer operaciones internacionales seguras.

Programa

Duración: 15 horas presenciales

Día 18 de abril:

1. Operativa Básica de Comercio Internacional

- 1.1 El comercio exterior en Castilla La Mancha
- 1.2 Instituciones de apoyo al comercio exterior
- 1.3 Pasos previos en comercio internacional, estrategia.
- 1.4 El precio de exportación y la oferta
- 1.5 La mesa de negociación y el contrato de compraventa internacional
- 1.6 Operativa: Identificación de empresa ante la aduana (VIES – EORI)
- 1.7 Medios de cobro-pago internacionales, el crédito documentario en particular, aspectos básicos
- 1.8 Fiscalidad Internacional, reglas generales
- 1.9 Una operación de exportación desde el prisma de los Incoterms
- 1.10 Principales documentos del comercio internacional

Días 26 de abril y 3 de mayo:

2. Seguridad y cobertura de riesgos en Comercio Internacional, Partes 1 y 2

2.1 Pasos previos

Saber para comenzar
Claves para acertar
Recomendaciones para salir fuera
Internacionalización en tiempos difíciles

2.2 Definición y fundamento del riesgo

Situación del riesgo
Seguimiento del riesgo
Análisis del riesgo
Visión del riesgo por cada parte
Tipología del riesgo

2.3 Diferentes tipos de riesgo

Riesgo país-político
Riesgo comercial
Riesgo extraordinario-catastrófico
Riesgo financiero
Riesgo legal
Riesgo fiscal
Riesgo del cliente
Riesgo de diseño
Riesgo de suministro
Riesgo de construcción
Riesgo de puesta en marcha
Riesgo de garantías y rendimiento
Riesgos diversos

2.4 Sistemas de cobertura

Estándar
Alternativos

2.5 Gestión del riesgo

Planificación de la gestión
Identificación del riesgo
Valoración del riesgo
Respuesta al riesgo
Control y monitorización de la gestión

2.6 Proceso de oferta

Selección país y cliente
Estudio y análisis oferta
Incidencia de los riesgos
Presentación de la oferta

2.7 Proceso de contratación

Negociación de la oferta
Contrato comercial de compra-venta

2.8 Seguimiento del contrato

Control de fases

Errores más habituales

Situaciones a evitar

2.9 Riesgos más frecuentes

Cuáles son

Cómo mitigarlos

2.10 Cuestiones clave para la internacionalización de la empresa

Profesorado

Este taller será impartido por Nicolás Aponte, técnico del Área de Internacionalización de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, coordinador de información y asesoramiento en internacionalización; y Javier Sanz Arlegui, ingeniero de caminos, máster en dirección de empresas y en comercio exterior, miembro del comité de gestión y consejo asesor en diversas empresas, consultor experto en temas internacionales y profesor colaborador en escuelas de negocio de España y del extranjero, consultor de CFI empresa especializada en financiación internacional y medios de pago.

La cuota de inscripción en el Ciclo es de 75 €. (Socios del Club de Exportadores de la Cámara de Ciudad Real, inscripción gratuita previa solicitud) Para el desarrollo del Ciclo será necesaria la inscripción de un mínimo de 15 alumnos.

[CONVOCATORIA y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org