



ESCUELA DE
NEGOCIOS

CÁMARA DE COMERCIO,
INDUSTRIA Y SERVICIOS
DE NAVARRA

PROGRAMA SUPERIOR EN
**DIRECCIÓN Y GESTIÓN
DEL COMERCIO
INTERNACIONAL**

Cámara
Navarra

| Objetivos

Desarrollar una visión real, global y compacta del proceso de internacionalización empresarial, mediante el conocimiento de:

- La estrategia y planificación de las acciones comerciales internacionales.
- Las herramientas existentes para la gestión de una operación completa de compraventa internacional.

Adquirir la información necesaria para realizar una correcta transacción internacional, teniendo en cuenta los aspectos aduaneros, fiscales, legales y operativos tanto de exportación como de importación, con todas las casuísticas posibles para obtener ventajas comerciales, de costes y fiscales en las distintas operaciones internacionales.

| Dirigido a

Puestos directivos y mandos intermedios implicados en la internacionalización de la empresa. Responsables y técnicos de las áreas financiera, logística o comercial, que precisen incorporarse al proceso de su internacionalización.

Consultores de internacionalización.

Profesionales con interés en el conocimiento integral de los procesos de internacionalización de la empresa.



| Formación flexible

Este programa es perfecto para aquellos que necesitan adaptar la formación a su agenda, a sus motivaciones personales, a su situación familiar, etc. La formación flexible permite poder desarrollar el programa asistiendo a las clases en presencial y a distancia. Esto permite que el alumnado pueda seguir el programa sin perder el ritmo, aunque no puedan acudir a todas las clases presencialmente.

Especialmente indicado para directivos o propietarios de empresa que tengan dificultades para asistir a una formación clásica en el aula. En la práctica, esto supone:

- Streaming en directo de las clases. Con acceso online para participar activamente.
- Grabación de las clases para poder seguirlas en diferido.
- Plataforma de contenidos en la que están todos los materiales para acceder a ellos en cualquier momento.
- Contacto con la dirección académica por móvil, WhatsApp, y email durante toda la formación.
- Contacto directo con cada profesor para aclarar dudas mediante videoconferencias o emails.

| Metodología

La metodología es eminentemente práctica. Combina la exposición de contenidos con discusiones de casos prácticos con el objetivo de estimular la participación, el trabajo en equipo y el intercambio de experiencias como motor de aprendizaje.

Se desarrollarán casos prácticos de las distintas casuísticas que acontecen en la empresa de todos los temas que se tratan durante el curso.

El programa contará con una plataforma online donde se subirá toda la información y documentación del programa.





| Programa

> La investigación de mercado. Fuentes de información.

¿Qué es la investigación de mercados?

- Diseño y proceso de la investigación
- Tendencias en la investigación de mercados
- Herramientas para la recogida de información primaria de tipo cuantitativo y cualitativo
- Análisis y uso de la información proporcionada por la investigación

Fuentes de información en el comercio internacional. Información de comercio internacional.

- Información comercial de clientes y proveedores internacionales
- Información de los países de origen y/o destino.
- Información de apoyo a la internacionalización de la empresa.
- Canales y fuentes de información en el comercio internacional: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Cámaras de Comercio. Oficinas comerciales. Asociaciones Empresariales. Organismos Internacionales. Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas.
- Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.

> Gestión aduanera del comercio internacional.

- Ventas y compras intracomunitarias. Nueva directiva sobre la justificación de las ventas sin IVA: documentación obligatoria a conservar.
- La figura del transitario, el agente de aduanas y Aduanas: el papel de cada uno de ellos y sus funciones.
- Ventas y compras extracomunitarias. Los despachos de exportación e importación. El despacho centralizado europeo. Consecuencias del Brexit a nivel práctico. Despacho a libre práctica como ventaja fiscal.
- Facilitaciones en el despacho aduanero: centralización, despacho simplificado.
- Inspecciones aduaneras.
- La documentación para presentar en aduanas y el DUA. Recomendaciones de cómo emitir la documentación para tener menos problemas en Aduanas:
 - Documentos Informativos: factura proforma, factura comercial, packing list, certificados de origen preferenciales y no preferenciales, NINF-15.
 - Documentos de transporte: Tipos de Bill of Lading, CMR, AirWay, CIM, FCR, TIR....
 - Documentos de seguro: Póliza individual, póliza global.ect
 - Documentos administrativos: DUA de exportación, DUA de importación, DV -1, y otros.



> Regímenes económicos.

- Transito interno y externo. Documentación.
- Depósitos aduaneros, zonas francas, DDA. Documentos de vinculación y desvinculación. Cómo se factura desde el depósito o zona franca.
- Régimen perfeccionamiento activo y régimen perfeccionamiento pasivo. Documentación y justificación de los coeficientes de rendimiento
- Importaciones temporales y destino final.
- Casuísticas prácticas de cada uno de los regímenes económicos.

> Logística y transporte internacional.

- Transporte por carretera, marítimo, aéreo y multimodal.
- Los documentos de transporte y la importancia de emitirlos correctamente. Tipos de B/L, CMR, AWB, FCR y otros.

> Clasificación arancelaria de la mercancía: El sistema armonizado, Nomenclatura Combinada y Taric. Fiscalidad internacional. Determinación del valor en aduanas y fiscalidad internacional.

- El sistema armonizado como base de la clasificación de las mercancías a nivel mundial. Cómo se clasifica la mercancía en cada país. Criterios para definir el código arancelario en caso de duda. Localización de aranceles de importación y de exportación. Derechos e impuestos a la importación. Páginas web donde encontrar esta información.
- Tipos de aranceles. Ad valorem, Específicos, Mixtos y Compuestos. Casos prácticos de cálculo de los distintos tipos de aranceles. Páginas web donde encontrar los aranceles de exportación y los aranceles y otros impuestos a la importación.
- Contingentes arancelarios y barreras arancelarias: derechos antidumping, anti-subsidios y compensatorios.
- Determinación del valor en aduanas: ajustes sobre el valor de transacción.
- El IVA de importación. Caso práctico de cálculo de los tributos.
- El IVA diferido de importación.



> Incoterms 2020. Entrada en vigor 1 enero 2020.

- Novedades versión 2020. Incoterms que desaparecen y cambios en algunos incoterms.
- Gastos y responsabilidades, entrega y riesgo, y gestiones aduaneras según cada incoterm 2020.
- La práctica en la distribución internacional y los criterios de selección del Incoterm, tanto en la exportación como en la importación. Recomendaciones de uso.
- Consecuencias a nivel comercial, fiscal, documental y aduanero con cada uno de los Incoterms.
- Elaboración de precios de exportación desde EXW a DDP. Cálculo de costes de importaciones desde origen hasta almacén.

> Normas de origen: Métodos para determinar el origen en los productos transformados.

- La importancia de conocer el origen de la mercancía. Bienes totalmente obtenidos y bienes transformados sustancialmente.
- Normas que determinan el origen de la mercancía transformada. Qué es sustancial y qué no.
- Operaciones mínimas.
- Normas de origen preferenciales y no preferenciales. La acumulación y tipos de acumulación.
- El transporte directo o la no manipulación de mercancías.
- EL draw back/no draw back
- La trazabilidad de origen en la UE. Declaración de proveedor e INF4
- La Información vinculante en materia de origen (IVO)

> Operaciones triangulares.

Tipos de operaciones triangulares

Gestión logística, fiscal y documental de cada una de ellas. Operaciones transparentes y opacas.

Triangulares intracomunitarios

- Fabricante A, Intermediario B y comprador final C están situados en tres Estados miembros distintos.

- Cuando el intermediario está establecido en un tercer país, y fabricante y comprador final están situados en dos países miembros de la UE.

Triangulares extracomunitarios: mixtas y puras

- Fabricante A e intermediario B situados en dos Estados miembros de la UE y Comprador final C en un tercer país fuera de la UE.

- Fabricante A está en un tercer país e Intermediario B y comprador final C están situados en dos Estados de la UE.

- Cuando dos de los operadores de la operación triangular están fuera de la UE y sólo uno es miembro de la Unión.

Operaciones que parecen, pero no son triangulares:

- Operaciones donde el fabricante y el intermediario están situados en España y la mercancía sale a un país de la Unión europea o a un tercer país. ¿Factura con iva o sin iva?

- Operaciones donde el fabricante y el comprador están en el mismo estado de la UE o en un tercer país. ¿Factura con iva o sin iva?

> Medios de cobro y pago internacionales.

- Medios de pago simples: Cheque personal, cheque bancario, transferencia, remesa simple
- Medios de pago documentarios: Remesa documentaria y Crédito Documentario.
- Ventajas y desventajas de cada uno de los medios de pago, con especial estudio del Crédito Documentario o Carta de Crédito.
- Análisis práctico de los créditos documentarios: cómo funcionan, cómo interpretarlos, qué hacer para que no nos pongan reservas y cobrarlos. Los documentos y los créditos documentarios. La importancia de emitir correctamente la documentación exigida en los créditos. Tipos de créditos documentarios
- Los incoterms 2020 y los medios de pago documentarios. Incompatibilidades y recomendaciones de uso.
- La documentación en las exportaciones y en los Créditos Documentarios. La importancia de emitirlos correctamente.
- Seguro de crédito a la exportación: Cesce y otros. ¿Qué riesgos tenemos al exportar? ¿Cómo combatirlos? El seguro de crédito como herramienta para protegerse frente al riesgo de impago y riesgos políticos.
- Garantías y avales internacionales.

> Contratación internacional

- Importancia del contrato internacional
- Cláusulas más relevantes en el contrato internacional (español e inglés)
- Exclusividad. Nuevo reglamento UE 720/2022
- Terminación e indemnizaciones. Fuerza mayor
- Fianzas y garantías bancarias
- Confidencialidad
- Solución de conflictos: tribunales, arbitraje, mediación
- Negociación de los contratos.
- El contrato de Compraventa Internacional
- El contrato de Agencia
- El contrato de distribución internacional

| Actividades complementarias

Masterclasses impartidas por profesionales especialistas en distintos departamentos internacionales, marketing, exportación o importación, que darán al alumno la oportunidad de contactar con distintos especialistas en comercio exterior que aportarán sus experiencias en el mundo internacional.

2 horas de consultoría individual y opcional, con la presencia de los distintos departamentos de la empresa que lo necesiten, sobre cualquier materia que quieran consultar (chequear procesos, operaciones triangulares, precios de exportación, cartas de crédito...)





| Ponentes

Coordinadora académica

Cristina Lacave

Licenciada en Derecho, Máster en Dirección de Comercio Internacional. Su trayectoria profesional ha pasado por distintas empresas en el sector de bienes de consumo, como directora de exportación e importación. Actualmente es consultora y formadora de empresas con más de 20 años de experiencia formativa.

[Perfil en LinkedIn](#)

Profesores

Carlos Iribarren

Ha trabajado en despachos internacionales en Londres y en Madrid, así como en el despacho familiar en Pamplona. Desde 2002 es el Director Legal del Grupo Cinfa, un grupo farmacéutico líder en España. Su especialidad es la negociación y redacción de contratos internacionales.

[Perfil en LinkedIn](#)

Alvaro Díez Martínez

Licenciado en Ciencias Empresariales y Económicas. Técnico de Hacienda desde hace 15 años. Actualmente desarrolla funciones como Jefe de Gestión de Aduanas e Impuestos especiales en la Aduana de Ibarra-Pamplona de la Dependencia Regional de Aduanas e Impuestos especiales en la Delegación Especial de la AEAT en Navarra.

Juan José Nicuesa

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra. Master en Dirección Empresarial MBA por la Universidad de Deusto. Master en Dirección en Comercio Internacional por ESIC.

Consultor en empresas y formador en varias entidades en temas relacionados con el comercio internacional. A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas industriales y agroalimentarias.

[Perfil en LinkedIn](#)

Carlos Rodríguez

Director del Departamento Internacional de Caja Rural de Navarra. Licenciado en Economía por la UPNA. Master en Mercados Financieros por el Instituto de Estudios Superiores CEU (Madrid). Master en Dirección Financiera por ESIC. Certificado Internacional de Gestión de Patrimonios e Inversiones nivel 3 por el Chartered Institute for Securities e Investment.

[Perfil en LinkedIn](#)





ESCUELA D
NEGOCIOS

CÁMARA DE COMERCIO,
INDUSTRIA Y SERVICIOS
DE NAVARRA

PROGRAMA SUPERIOR EN
**DIRECCIÓN Y GESTIÓN
DEL COMERCIO
INTERNACIONAL**



FICHA TÉCNICA

- > Duración: 90 horas.
- > Fechas: Del 6 de noviembre de 2025 a 19 de febrero de 2026.
- > Horario: Jueves y viernes, de 16:00 a 20:00 horas.
- > Lugar: Escuela de Negocios. Cámara de Comercio de Navarra, C/ General Chinchilla, 2-4, Pamplona.
- > Matrícula:
 - / 2.600 euros.
 - / 2.400 euros para miembros del **CLUB**
- Programa bonificable hasta 1.144 euros a través de la Fundación Estatal para el Empleo (FUNDAE).
- > Acceso a nuestra bolsa de empleo: **JOB** BOLSA DE PROFESIONALES



Cámara

Navarra



ESCUELA DE NEGOCIOS

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Navarra

Alicia Ciriza

Tel: 948 077070 ext. 1103 / aciriza@camaranavarra.com

www.camaranavarra.com