

[Volver al índice »](#)

# Programa Superior en Comercio Internacional

**EGADE**

Escuela Gallega de  
Desarrollo Empresarial



PÁG. **3** | Un camino con proyección de futuro

PÁG. **4** | El programa. Objetivos.

PÁG. **5** | ¿A quién va dirigido?

PÁG. **7** | Plan de formación

PÁG. **9** | Director, Tutor y Docentes

PÁG. **11** | ¿Comenzamos?

FORMACIÓN BONIFICABLE (\*)

**Fundación Estatal**  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



(\*) Únicamente en formación presencial.

# Un camino con proyección de futuro



El mundo ha cambiado. Ahora es global y demanda **profesionales internacionales**.

---

El proceso de internacionalización es uno de los retos más importantes a los que se enfrentan las empresas. **La globalización de los mercados ha cambiado las reglas del juego**: nuevos mercados, nuevos clientes, nuevas herramientas, y, en definitiva, **nuevas formas de hacer negocios**.

En España **muchas empresas han encontrado en los mercados extranjeros nuevas oportunidades para aumentar su volumen de negocio**.

Las empresas requieren profesionales formados y especializados que les ayuden a crecer y a competir con éxito en el mercado global. Es tu futuro, Comercio Internacional es una excelente opción que te ofrece múltiples salidas laborales.

Te daremos las herramientas que necesitas para desarrollar negocios con otros países, **liderar operaciones internacionales y tomar decisiones en un contexto global**.

---

Prepárate para liderar el entorno 4.0 en tus negocios internacionales.

# El programa. Objetivos.

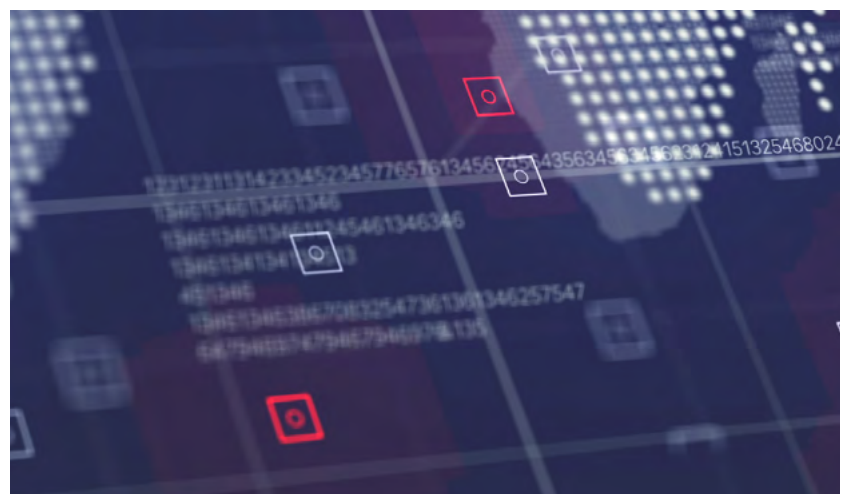


El objetivo del Programa Superior en Comercio Internacional es proporcionar **conocimientos y herramientas que permitan analizar el proceso de internacionalización de las empresas e impulsar dicho proceso.**

Son **tres pilares** esenciales sobre los que se asienta este programa de alto impacto:

1. **Reflexionar sobre los elementos clave** para la evaluación y diseño de las estrategias de crecimiento en los mercados exteriores.
2. **Revisar los procesos de la operativa internacional**, la gestión de la cadena de suministro, contratación y operativa aduanera con objeto de optimizar su gestión.
3. **Analizar las distintas posibilidades para la financiación** de las operaciones internacionales y los riesgos y costes de los medios de cobro y pago.

El programa está impartido por profesionales de primer nivel en comercio internacional que aportan su experiencia a través de una labor pedagógica y práctica atendiendo a una realidad global cambiante.



# ¿A quién va dirigido?

## A ti, a:

---

- Graduados universitarios que quieren trabajar como directores del Departamento Internacional y ejecutivos de exportación responsables de áreas geográficas específicas.
- Profesionales que desempeñen funciones relacionadas con el comercio, el marketing, las finanzas o la logística Internacional.
- Directores y ejecutivos de áreas funcionales como ventas, marketing, logística o del área financiera, que quieran especializarse en operaciones internacionales.
- Profesionales que desempeñen sus funciones en departamentos de importación y exportación.
- Empresarios y emprendedores que deseen trabajar en mercados internacionales.



## Salidas profesionales:

---

- Director de Comercio Internacional.
- Especialista en Comercio Exterior.
- Consultor/a de inversiones y proyectos internacionales.
- Administrativo/Funcionario en organismos internacionales.
- Técnico de asesoramiento comercial en departamento de comercio internacional.
- Agente de aduanas.
- Agente consignatario.
- Director de Plataforma Logística.
- Responsable de exportación.
- Investigación y análisis de mercados internacionales.



*La formación no cambia el mundo, cambia a las personas que tienen que cambiar el mundo.*

Paulo Freire.

# Plan de formación

👤 Modalidad  
Online | Semipresencial

📄 Plan de formación  
5 módulos

🕒 Duración  
105 horas

**01**

GLOBALIZACIÓN DEL  
COMERCIO INTERNACIONAL  
(18 HORAS)

**03**

PLANIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES  
DE COMERCIO INTERNACIONAL  
(17 HORAS)

**05**

LOGÍSTICA INTERNACIONAL  
(18 HORAS)

**02**

INTERNACIONALIZACIÓN  
DE LA EMPRESA  
(26 HORAS)

**04**

TRANSACCIONES  
INTERNACIONALES  
(26,5 HORAS)

# Plan de formación

## MÓDULO 1 (18 horas)

### GLOBALIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Breve historia del comercio.
2. El comercio mundial hoy.
3. Conceptos base de comercio internacional.
4. Organizaciones y fuentes de información.

## MÓDULO 2 (26 horas)

### INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. Estrategias para la internacionalización.
2. Gestión para la internacionalización.
3. Business Plan para la internacionalización.
4. Plan de Marketing (tradicional y digital).

## MÓDULO 3 (17 horas)

### PLANIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. La negociación en el Comercio Internacional.
2. La contratación en el Comercio Internacional.

## MÓDULO 4 (26,5 horas)

### TRANSACCIONES INTERNACIONALES

1. Financiación Comercio Internacional | Trade Finance.
2. Supply Chain Finance.
3. La fiscalidad de las operaciones de Comercio Internacional.
4. Funcionamiento del mercado de divisas.
5. Aseguramiento de las operaciones de Comercio Internacional.

## MÓDULO 5 (18 horas)

### LOGÍSTICA INTERNACIONAL

1. La logística internacional en nuestros días.
2. Medios de transporte y gestión de la cadena logística.
3. Incoterms.
4. Gestión y regímenes aduaneros.



# Director del programa

## HERMANO SOUSA

Executive Logistics Director en Altri

Profesional con una dilatada experiencia en el área logística. Actualmente desarrolla su actividad principal como Executive Logistics Director en Altri una de las más importantes compañías portuguesas dedicada a la industria del papel y productos forestales. Presidente de instituciones como el Puerto de Figueira de Foz y asociaciones logísticas como OJE Logistics es experto en Negociación, Presupuesto, Planificación Comercial, Gestión de Operaciones y Adquisiciones. Licenciado en Economía por la Universidad de Porto, cursado Programa Superior en Supply Chain AIP y Master en Administración y Dirección de empresas de la Universidade Católica Portuguesa.



# Tutor del programa

## ANTONIO BÚA DOMÍNGUEZ

Profesor asociado en EGADE

Titulado en la especialidad de Marina Mercante por la Escuela Náutica de la Coruña Antonio Búa es una referencia en el sector con más de 35 años de experiencia. Ha acumulado puestos directivos en diferentes empresas de referencia en el ámbito del transporte marítimo y multimodal como Grupo Odiel o Grupo Nogar.



# Docentes

## ANTONIO BÚA DOMÍNGUEZ

Profesor asociado en EGADE

Titulado en la especialidad de Marina Mercante por la Escuela Náutica de la Coruña Antonio Búa es una referencia en el sector con más de 35 años de experiencia. Ha acumulado puestos directivos en diferentes empresas de referencia en el ámbito del transporte marítimo y multimodal como Grupo Odiel o Grupo Nogar.



## CARLOS SÁNCHEZ-PUGA SOLER

Administrador Viuda de Fernando Soler Zubiri, Sucesores, SLU

Agente de Aduanas desde el año 1984 por el Ministerio de Economía y Hacienda. Desde el año 2009 tiene la condición de socio único y administrador único de la agencia de aduanas Viuda de Fernando Soler Zubiri, Sucesores, S.L.U. Transitario acreditado por la Dirección General de Transportes de la Consellería de Ordenación del Territorio y Obras Públicas de la Xunta de Galicia. Es miembro fundador de la ATEIA Pontevedra y asociado ATEIA-OLTRA Galicia. Desde 2018 preside el Colegio Oficial de Agentes de Aduanas de Vigo.



# Docentes

## CRISTINA PEÑA ANDRÉS

Directora en TuComex, servicios integrales de Internacionalización y Comercio Exterior

Más de 15 años como Directora Senior en el Área Internacional de los sectores de automoción, maquinaria, equipamiento industrial y construcción (export/import, digital transformation, supply chain y customer service). Ha liderado decenas de equipos internacionales, ha vendido en más de 100 países y ha viajado a más de 35.



## DAVID FERNÁNDEZ ALONSO

International Marketing Director en Estrella Galicia

Experto en marketing estratégico y trade marketing en entornos multinacionales. Intensa trayectoria en compañías de primer nivel en Food & Beverage. Licenciado en Publicidad por la Universidad de Vigo, Master en Marketing Digital (TVD Business School) y Master en Gestión Comercial (ESIC). Ha participado como docente en diferentes escuelas de negocio durante los últimos años.



## HERMANO SOUSA

Executive Logistics Director en Altri

Profesional con una dilatada experiencia en el área logística. Actualmente desarrolla su actividad principal como Executive Logistics Director en Altri una de las más importantes compañías portuguesas dedicada a la industria del papel y productos forestales. Presidente de instituciones como el Puerto de Figueira de Foz y asociaciones logísticas como OJE Logistics es experto en Negociación, Presupuesto, Planificación Comercial, Gestión de Operaciones y Adquisiciones. Licenciado en Economía por la Universidad de Porto, cursado Programa Superior en Supply Chain AIP y Master en Administración y Dirección de empresas de la Universidade Católica Portuguesa.



## JAIME ANEIROS PEREIRA

Profesor en Universidad de Vigo

Abogado Tributarista con gran experiencia, Doctor Europeus en Derecho y Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario en la Universidad de Vigo con numerosas condecoraciones. Presente en en diversos consejos asesores de prestigiosas instituciones nacionales e internacionales.



### NOTA:

El equipo docente puede sufrir variaciones que atienden a la agenda, situación geográfica o personal de cada uno de ellos. En caso de fuerza mayor, el docente titular podrá ser sustituido por otro del mismo perfil profesional y formativo.

¿DÓNDE ESTAMOS?

Avda. de Madrid, 197  
Interior, 1º Planta, 36214  
Vigo, Pontevedra

886 660 656

info@egade.es

www.egade.es



# Programa Superior en Comercio Internacional

**EGADE**

Escuela Gallega de  
Desarrollo Empresarial