

# POSTGRAU EN COMERÇ INTERNACIONAL

SI TREBALLES EN UN  
DEPARTAMENT  
D'IMPORT-EXPORT,  
T'INTERESSA



**Modacc**  
clúster català  
de la moda

**Del 5 de febrer al 3 de desembre  
de 2021**

**Campus Universitari d'Igualada**

# Objectius del postgrau

---

- ▶ El present Postgrau té com objectiu principal dotar de coneixements teòrics i pràctics a les persones que actualment formen part dels departaments internacionals de pimes però no han rebut una formació específica i també aquells que no tinguin experiència i vulguin adquirir els coneixements necessaris em aquesta matèria.
- ▶ Adquiriran les eines necessàries per a poder ser els responsables del departament import-export de la seva empresa, així com per a ajudar-la a créixer en el mercat internacional.



# Programa

---

## 1. ENTORN ECONÒMIC INTERNACIONAL

- 1.1. Anàlisi de mercats internacionals
  - a) Situació del Comerç Exterior mundial
  - b) Comerç i globalització
- 1.2. Reflexió sobre el potencial exportador de l'empresa
- 1.3. Com triar i escollir els mercats més interessants per a la meua empresa
  - a) Criteris en la selecció de mercats internacionals
  - b) Etapes de la investigació de mercats internacionals
  - c) Selecció dels destins més adequats
- 1.4. Fonts d'informació: ICEX, ACCIO, Datacomex, Comtrade, etc.

## 2. GESTIÓ ADMINISTRATIVA, DUANERA I FISCAL

- 2.1. Els Incoterms
  - a) Definició i regulació
  - b) Classificació Incoterms 2020
  - c) Els Incoterms 2020
  - d) Diferències entre la versió 2010 i 2020
- 2.2. Escandall de costos a

l'exportació i importació

- a) Conceptes
  - b) Càlculs dels preus d'exportació i importació
- 2.3. Estructura, contingut i descripció de l'Arancel Integrat de les Comunitats Europees. Taric
    - a) Règims comercials d'importació i exportació
    - b) Drets aranzelaris d'importació
    - c) Mesures de la política aranzelària comunitària
    - d) Acords preferencials de la UE
    - e) Descripció dels conceptes del Taric
  - 2.4. Règims fiscals en les transaccions internacionals. L'IVA
  - 2.5. Despatx i deute duaner
  - 2.6. Règims duaners
  - 2.7. Documentació de comerç exterior
    - a) Documents comercials
    - b) Documents de transport
    - c) Documents d'assegurança
    - d) Documents administratius
    - e) Certificats
    - f) Altres documents
  - 2.8. Comerç intracomunitari
    - a) Conceptes

- b) Fiscalitat en els intercanvis intracomunitaris
- c) Declaració estadística: Intrastat

## 3. GESTIÓ FINANCERA I MERCAT DE DIVISES

- 3.1. Els riscos en les operacions internacionals. Previsió i cobertures
- 3.2. Mitjans de pagament internacionals
- 3.3. El Crèdit Documentari
- 3.4. Instruments de cobertura de risc de cobrament
- 3.5. Les garanties bancàries, com a eines de cobrament i finançament internacional
- 3.6. Costos i tarifes bancàries en el comerç internacional
- 3.7. El mercats de divises



# Programa (continuació)

---

## 4. CONTRACTACIO INTERNACIONAL

- 4.1. Fonaments de la contractació internacional
- 4.2. Contracte de compravenda internacional
- 4.3. Contracte d'intermediació internacional
- 4.4. Contracte de transferència de tecnologia
- 4.5. Sistemes de resolució de conflictes

## 5. LOGÍSTICA I TRANSPORT INTERNACIONAL

- 5.1. Plataformes logístiques
- 5.2. L'operador logístic
- 5.3. Els diferents tipus de transport (marítim, aeri, carretera, ferrocarril, intermodal)
- 5.4. Assegurances de transport internacional

## 6. ESTRATÈGIA INTERNACIONAL DE VENDES

- 6.1. Canals de venda en els mercats internacionals: venda directa i venda indirecta;

- distribuïdors, agents comercials, retailers i clients directes industrials i de serveis
- 6.2. Factors que cal considerar a l'hora de triar els canals
- 6.3. Venda Directa: característiques principals
- 6.4. Diferències entre distribuïdors i agents comercials
- 6.5. Com cercar distribuïdors i agents comercials en el comerç internacional
- 6.6. Com seleccionar distribuïdors i agents comercials en el comerç internacional
- 6.7. Com avaluar i supervisar distribuïdors i agents comercials en el comerç internacional
- 6.8. Cerca de clients directes: eines i aproximació

## 7. ESTRATEGIES D'INTERNACIONALITZACIO

- 7.1. Formulació de l'estratègia internacional
  - a) Concentració *versus* diversificació

- b) Estratègia global *versus* multidomèstica
- 7.2. Selecció de mercats internacionals
  - a) Resultats de la recerca de mercat
  - b) Anàlisi de la demanda
  - c) Anàlisi de l'entorn competitiu
  - d) Anàlisi de les capacitats internes
  - e) Posicionament comercial
- 7.3. Disseny del pla de màrqueting internacional:
  - a) Política de producte
  - b) Política de preu
  - c) Política de comunicació
  - d) Canals de distribució
- 7.4. Implantació del pla
  - a) Assignació d'accions
  - b) Avaluació
  - c) Seguiment
- 7.5. Organismes de promoció de les exportacions: ICEX, ACCIO, etc.

## 8. TREBALL FINAL DE POSTGRAU

---



# Docents

---

▶ **Josep Lluís Aznar Campins**

Advocat especialista en Contractació i Negociació Internacionals. Consultor d'empreses en Comerç Internacional. Consultor i Expert de la UE. Membre del Comitè espanyol d'Experts en Incoterms de la Cambra de Comerç Internacional. Professor de Màsters i Postgraus en Universitats i Escoles de Negocis

▶ **Pilar Cos Sánchez**

Llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresariales (Universitat de Saragossa), MBA (Institut d'Empresa) i Doctora en Economia (Universitat de Lleida), on imparteix assignatures de Comerç Exterior i Investigació de Màrqueting del grau d'ADE i de diversos màsters especialitzats en gestió empresarial. Les seves àrees de recerca són la internacionalització d'empreses i la investigació comercial a nivell nacional i regional, així com els tractats comercials de la Unió Europea.

▶ **Montserrat Figueras Domingo**

Llicenciada en Dret (UIC), Programa d'Alta Direcció de Empreses (IESE) i cursant grau de ADE. Professional amb més de diu anys d'experiència en llocs directius i gestió d'empreses

▶ **Xavier Fornt Alsina**

Llicenciat a Ciències Empresariales i Màster en Direcció d'Entitats de Crèdit per la Universitat Pompeu Fabra. Professor de Banca Internacional a l'Escola Superior de Comerç internacional i a la Barcelona School of Management de la Universitat Pompeu Fabra, i en la Universitat de Barcelona. Professor en Cursos i Seminaris, a Costa Rica, l'Uruguai, Mèxic i Cuba. Des de 1972, Director de les Àrees d'Internacional de diverses Institucions Financeres.



# Docents (continuació)

---

▶ **Albert Pallarés Solé**

Llicenciat en Bachelor in Business Administration en FERT, Barcelona. Màster en Màrqueting Digital en La Salle. Assessor en Comerç Internacional acreditat per ACCIÓ. Professor en el Màster d'Internacionalització de Petites i mitjanes empreses (UB), Universitat Abad Oliba i Insa Business School

▶ **Remigi Palmés Combalia**

Llicenciat en Management Internacional. Administrador i gerent de FORMACIÓ PIME S.L. I Soci fundador de PIME CAT LOGÍSTICA SCCL. Consultor d'empreses de les Cambres de Comerç de Barcelona, Terrassa, Sabadell, Manresa i Terol

▶ **Tom Van der Heyden**

Màster en Ciències Econòmiques Aplicades per la Universitat d'Anvers, Bèlgica. MBA per IESE, Universitat de Navarra, Barcelona. Cofundador i CEO de S<sup>3</sup> Group, [www.groups3.com](http://www.groups3.com), consultoria especialitzada en projectes d'internacionalització amb enfocament en mercats emergents a Llatinoamèrica i Àsia, amb èmfasis a la Xina (desenvolupament de mercat i sourcing industrial). Professor i Professor Associat a Europa i Orient Mitjà, en Esade, Tolosa Business School, Geneva Business School, ESIC i La Salle, entre altres (comerç internacional, global sourcing, mercats emergents i Àsia). Experiència prèvia en multinacionals espanyoles i franceses en l'àrea comercial i de màrqueting, amb viatges a més de 50 països.



# Informació

---



**Data inici:** 05/02/2021  
**Data final:** 03/12/2021  
**Horari:** divendres de 16 a 20 i  
dissabtes alterns de 9 a 13



**Preu socis UEA/Fagepi/Modacc:** 2.500 €  
(parcialment bonificable)

**Preu no socis:** 3.500 € (parcialment  
bonificable)

Descompte del 10% per inscripcions d'un 2n.  
assistent per part de la mateixa empresa



## Titulació obtinguda

Alumnes amb titulació universitària  
prèvia: Títol de Postgrau en Comerç  
Internacional (225 h / 30 ECTS)

Alumnes sense titulació universitària  
prèvia: Especialista universitari en  
Comerç Internacional(218 h / 29 ECTS)



## Campus Universitari d'Igualada

Av. Pla de la Massa, 8  
08700 IGUALADA



**Vols rebre més informació?  
Contacta'ns**

### UEA

Pilar Moreno  
pilar@uea.cat  
938052292

### FAGEPI/MODACC

Àngels Bernaus  
angels@fagepi.net  
938032993

