

LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

MBA + Máster en Comercio Internacional

PRESENCIAL: marzo, junio y octubre / ONLINE / ONLINE + 15 DÍAS EN MADRID →

¿Quiénes somos?

EUDE Business School, Escuela Europea de Dirección y Empresa, es una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con 25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo..

Las áreas académicas: **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster *online*, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer alternativas adaptadas a las necesidades de los alumnos y sobre todo del mercado.

25 años

Formando a grandes personas, ejecutivos y emprendedores



El *networking* con grandes empresarios e importantes líderes internacionales

100 mil

Líderes de muchas partes del mundo formados en nuestra Escuela



Escuela de Negocios Número 1 en España en másteres *online*

95% empleabilidad

Convenio con + 1.200 empresas nacionales e internacionales



Considerado entre los mejores másteres *online* por el Listing Financial Times

Datos Clave

**Modalidad:**

Presencial (Marzo, Junio y Octubre),
semipresencial, online u online PDDI +
15 días en Madrid

**Duración y Horario:**

3000 h. - 120 créditos ECTS.
Presencial: turno de mañana/tarde
Semipresencial: un sábado al mes

**Fechas de inicio:**

Convocatorias:
Presencial: Marzo, Junio y Octubre
Online: cada 15 días

**Metodología:**

Clases Teórico - Prácticas
Contenido online - Campus Virtual
Seminarios. Visitas Empresas

**Formación Complementaria:**

4 Programas Expertos
7 Idiomas

**Ubicación:**

Campus presencial y virtual
de EUDE Business School



Calidad Académica Certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel **nacional e internacional** acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School.



Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales *rankings* internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

Forbes

EUDE Business School ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.

Ventajas de nuestro MBA + Comercio Internacional



Crecimiento Personal.



Acelerador de Experiencia.



Selección e investigación de mercados exteriores.



Dirección comercial, logística y ventas.

El Máster en Administración y Dirección de Empresas – MBA es un intenso camino de desarrollo y transformación personal y profesional que te prepara para afrontar con éxito todos los desafíos que puedas encontrar dentro y fuera de una empresa. La globalización y la digitalización de los negocios exigen una renovación en los directivos; nuevas formas de aprender, nuevas habilidades que les permitan liderar las organizaciones de hoy y del futuro.

El MBA de EUDE está pensado y diseñado para formar directivos multidisciplinares, que sean capaces de desenvolverse con éxito en distintas áreas en un entorno empresarial rápido y cambiante y con una visión global del mundo alineado con las necesidades actuales de las empresas.

Nos enfrentamos a una economía globalizada, competitiva y cambiante que exige a las organizaciones un mayor nivel de eficiencia y productividad. Por ello, es fundamental dominar los procesos que intervienen en el mercado mundial. La exportación, la actividad financiera y la logística son áreas que potencian la eficiencia en la gestión de las operaciones.

El Máster en Comercio Internacional de EUDE persigue la creación de expertos en negocios y relaciones internacionales, fomenta el espíritu emprendedor y profundiza en las claves de la estrategia económica internacional.

Programa de estudios MBA

ÁREAS DE CONOCIMIENTO:

1. Dirección y Organización de la Empresa
 2. Estrategia de la Empresa
 3. Dirección Estratégica de Recursos Humanos
 4. Dirección de Marketing y Gestión Comercial
 5. Dirección Financiera
 6. Comercio Exterior
 7. Dirección de Operaciones, y la Tecnología en las Organizaciones
 8. Gestión de la Innovación
 9. Eficiencia Directiva
 10. Aspectos Legales
- Proyecto fin de máster

DURACIÓN DEL MÁSTER: 1.500 H

Programa

1. Dirección y Organización de la Empresa

Objetivo:

El objetivo de esta área introductoria al MBA es conocer las características propias de la empresa mercantil, a diferencia de otro tipo de organizaciones, abordando aspectos cruciales en la configuración y en el adecuado funcionamiento y gobierno de la empresas como son la apropiada elaboración de la Misión, Visión y Valores de una empresa, la filosofía, la influencia de la cultura empresarial y la gestión de los cambios organizativos. Otro objetivo a tratar es la importancia del liderazgo en toda organización, dado que hoy más que nunca los mercados requieren empresas bien gestionadas pero sobre todo bien lideradas. Al finalizar esta área de conocimiento, el alumno habrá sido capaz de tener una visión realista de las empresas en el entorno actual, conocer y crear la estructura organizacional que el negocio necesita, conocer diferentes es-

tilos de dirección y liderazgo y su influencia en los resultados económicos de la empresa así, como el papel de la Dirección General en el gobierno de la empresa de negocios.

Contenido:

- La empresa en el entorno actual.
- La cultura organizacional y su impacto en la empresa.
- Estilos y modelos en la dirección.
- Estructuras organizativas.
- La gestión de los cambio en las empresas.
- Política de empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.
- El modelo de negocio.

2. Estrategia de la Empresa

Objetivo:

El objetivo de los módulos de estrategia es trabajar de una manera práctica los criterios y

herramientas necesarias para analizar, diagnosticar, definir, implantar y controlar la estrategia más adecuada para la empresa, analizando las diferentes alternativas estratégicas y ventajas competitivas conforme a las circunstancias del mercado en su conjunto. Al finalizar estos módulos el alumno estará capacitado para:

- Identificar criterios y desarrollar la metodología necesaria para crear y poner en acción la estrategia que la empresa necesita.
- Desarrollar la estrategia más adecuada según el comportamiento y situación del sector donde se compite.
- Elaborar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa frente a los competidores.
- Saber gestionar la implantación de la estrategia elegida.
- Conocer el funcionamiento y la utilidad del Cuadro de Mando Integral como herramienta de control de la estrategia empresarial.



Contenido:

- Función de la estrategia en el desarrollo del negocio.
- Objetivos estratégicos de la empresa.
- El proceso estratégico.
- Ventajas competitivas de las empresas.
- Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.
- Desarrollo de la estrategia.
- Formación e implementación de la estrategia.
- El Cuadro de Mando Integral.

3. Dirección Estratégica de Recursos Humanos

Objetivo:

El propósito fundamental de esta área de conocimiento es que el estudiante conozca el papel que juegan las personas dentro de las organizaciones. A partir de esta premisa se revisa el desarrollo y los elementos constitutivos de la

disciplina que hoy se conoce indistintamente como "Recursos Humanos", "Capital Humano" o "Gestión de Personas". Se describirán los principales procesos asociados a esta disciplina concluyendo en el proceso integrativo que el Director de Recursos Humanos ha de tener con el resto de las áreas funcionales de la empresa. Al finalizar esta área el alumno:

- Conocerá los elementos constitutivos propios de la Dirección de Recursos Humanos.
- Desarrollará las estrategias de gestión de las personas a partir del plan estratégico corporativo.
- Aprenderá a identificar el valor que cada persona tiene respecto a las tareas que desarrolla en una empresa y el papel que cumple su integración en la misma.
- Describirá las principales tareas asociadas a los procesos propios de la Dirección de Recursos Humanos.

Contenido:

- Escenario y organización del capital humano en las organizaciones.
- Enfoque estratégico de la Dirección del Capital Humano.

4. Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Objetivo:

En esta área se transmitirá la importancia del Marketing en los actuales entornos competitivos y, la necesidad de actuar con una perspectiva orientada al mercado, con una óptica 'cliente' que sirva de brújula en las actuaciones de Marketing y estratégicas de la compañía. Además, se analizará la importancia que tiene la gestión comercial y el liderazgo de los equipos comerciales para la consecución de los objetivos de toda organización y, la de establecer estrategias eficaces para la fuerza comercial.



El alumno al finalizar el estudio de esta área estará capacitado para:

- Comprender y llevar a la práctica una apropiada segmentación de mercados.
- Analizar el entorno desde una perspectiva comercial y de marketing.
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa.
- Analizar la reputación corporativa.
- Valorar la importancia de la gestión y el liderazgo de equipos comerciales.
- Aplicar estrategias que le permitan seleccionar, incentivar y motivar a la fuerza de ventas.

Contenido:

- Marketing estratégico.
- Imagen, marca y reputación.
- Sistemas de dirección comercial.
- Plan de acción comercial.
- Gestión eficaz del cliente.
- Plan de ventas y su integración en el Plan de Marketing.
- Plan de Marketing. Ejecución y control de actividades.

5. Dirección Financiera

Objetivo:

Las Finanzas constituyen una parte esencial de cualquier MBA, porque hoy es crítico para cualquier empresa contar con directivos que sepan generar alternativas y tomar decisiones en clave económico-financieras y prever sus repercusiones para la empresa en su conjunto. Independientemente de la formación y de la experiencia profesional previa, el alumno al finalizar esta área estará capacitado para:

- Entender el papel de las finanzas en la toma de decisiones empresariales.
- Entender el papel de la contabilidad como herramienta para la toma de decisiones.
- Comprender y analizar de manera eficaz un balance y una cuenta de resultados.
- Analizar cuáles son las principales fuentes de la información financiera.
- Gestionar financieramente un proyecto empresarial independiente.

- Seleccionar las inversiones cuando el presupuesto es limitado o cuando los proyectos no pueden desarrollarse de forma simultánea.
- Valorar proyectos de inversión y empresas. · Entender el papel de las finanzas como herramienta para conseguir los objetivos del Plan Estratégico de la empresa y garantizar su supervivencia.

Contenido:

- Gestión contable. Análisis del patrimonio social. Cuentas patrimoniales. Cuentas anuales. Normativa contable internacional y normativa contable nacional.
- Finanzas Operativas y Estructurales.
- Introducción a la gestión financiera. Análisis financiero de la empresa. Otros indicadores de diagnóstico financiero. Ratios financieros y contabilidad.
- Introducción a la evaluación y selección de inversiones y valoración de empresas. Metodologías.

- Introducción a las finanzas corporativas, valoración de deuda y de la renta variable.
- Valoración de proyectos. Valoración de proyectos de inversión.
- Instrumentos de financiación de la empresa.

6. Comercio Exterior

Objetivo:

La madurez de los mercados nacionales ha obligado a las empresas a buscar nuevos horizontes, nuevos clientes, nuevos mercados, es decir, salir al exterior, convirtiendo la internacionalización en una necesidad no sólo para las grandes empresas sino también para las PYMES. Esta salida al exterior requiere de unos conocimientos muy concretos para no errar en el intento puesto que, errores en este campo pueden resultar muy caros para la empresa en su conjunto. Al finalizar los módulos de comercio exterior el alumno habrá tenido ocasión de conocer de una forma práctica y cercana cómo se gestiona el negocio internacional de

la empresa y sus implicaciones; su operativa, los medios de cobro, las necesidades de financiación para la empresa y los proyectos, los riesgos básicos que existen y las particularidades y tipologías de los contratos más habituales.

Contenido:

- El comercio exterior y su implicación en el plan estratégico de la empresa.
- Gestión Operativa del negocio internacional.
- El comercio exterior y su implicación en el plan estratégico de la empresa.
- Gestión operativa del negocio internacional.
- Gestión de la exportación. Modalidades de contratación internacional.
- Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- Fiscalidad de las operaciones internacionales.
- Medios de pago, mercado de divisas y tipos de cambio.
- Financiación Internacional y mercados finan-

- cios. Medios de pago, mercado de divisas y sus aplicaciones al riesgo cambiario.
- Modalidad de contratos en el mercado internacional.

7. Dirección de Operaciones, Logística y Calidad

Objetivo:

Presentar a los estudiantes de forma práctica y dinámica los conocimientos y herramientas de la Logística Integral como parte esencial del modelo de negocio de una empresa y que incluyen aspectos relativos al aprovisionamiento, compras, planificación y gestión de la producción, almacenamiento, transporte y distribución de los productos ofrecidos a los consumidores finales. Se pretende que el estudiante sea capaz en esta área de tener:

- Una visión de conjunto de los procesos internos que se desarrollan en una empresa.
- Criterios organizativos a nivel logístico como pieza clave en la construcción de los procesos internos de la empresa.



- Conocimiento del funcionamiento de los diferentes canales de distribución, así como los criterios y métodos para elegir los canales que precise la empresa.

Contenido:

- Logística y supply chain management. Actividades logísticas.
- Sistemas productivos y de gestión de la calidad.
- Lean management.
- Los canales de distribución comercial al servicio de la empresa. Alternativas estratégicas en la distribución.
- Métodos de selección de los canales.
- Tendencias actuales en la distribución.

8. Gestión de la Innovación y la Tecnología en las Organizaciones

Objetivo:

La innovación y la tecnología son factores estratégicos para la competitividad de las em-

presas, que están presentes en cada actividad de la cadena de valor de las organizaciones, lo que las sitúa como pilares básicos sobre los que fundamentar ventajas competitivas. Estos factores estratégicos unidos a los constantes cambios tecnológicos y al acortamiento del ciclo de vida de los productos y servicios, pone de relieve la importancia que tiene el saber gestionar adecuadamente los procesos de innovación y gestión de la tecnología, que permitan a las empresas consolidar o mejorar su posición en el mercado. En esta área se quiere dar respuestas a preguntas como: ¿qué es la innovación y para qué innovan las empresas? ¿En qué áreas puede innovar una empresa? ¿Cómo se innova? ¿Qué papel juega la tecnología en la empresa y cómo se gestiona? ¿Cómo se abastecen tecnológicamente las empresas? ¿Para qué se protege la tecnología y a través de qué mecanismos se hace?

Así, el alumno estará capacitado para:

- Conocer el ciclo de vida de la innovación y sus

retornos (directos e indirectos).

- Conocer las diferentes estrategias de innovación empresarial, como la del líder, la del seguidor y la del imitador.
- Estudiar cómo se innova desde diferentes epicentros del modelo de negocio y aprender herramientas de aplicación práctica.
- Conocer las fases en las que se divide el proceso creativo y ser consciente de la importancia creciente que, a la hora de innovar, juegan los espacios y los tiempos en las organizaciones.
- Estudiar un esquema conceptual de relación entre empresa y tecnología.
- Conocer las diferentes estrategias de innovación empresarial.
- Conocer metodologías predictivas para la gestión de Proyectos, como la basada en la guía PMBOK del PMI y PRINCE2, y saber identificar en qué tipo de organizaciones y para qué tipo de Proyectos son adecuadas.
- Saber las principales funciones que abarca

la gestión de la tecnología en una empresa y aprender una herramienta práctica para evaluar alternativas tecnológicas desde un punto de vista estratégico.

Contenido:

- Competitividad: Papel de las TIC en las empresas.
- Las nuevas tecnologías: Comunicaciones y redes sociales.
- Internet como contexto para el desarrollo de los negocios.
- Métodos predictivos para gestión de proyectos. PMBOK y PRINCE 2.
- Metodología LEAN START-UP.
- Metodología predictiva del PMI (Guía PMBOK).
- Gestión de proyectos. Método SCRUM.
- Tendencias tecnológicas. Patentes y propiedad industrial.

9. Eficiencia Directiva

Objetivo:

El directivo de hoy, debe enfrentarse a múltiples situaciones inesperadas en las que además de los conocimientos es necesaria la adquisición de una serie de habilidades y competencias que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

Una vez finalizada, el alumno será capaz de:

- Identificar y promover las conductas relacionadas con desempeños profesionales exitosos.
- Facilitar el conocimiento y la adquisición de las competencias y habilidades directivas básicas de los diferentes miembros que integran la organización.
- Conocer y dominar las técnicas que permiten potenciar la capacidad de gestión y de toma de decisiones.
- Elaborar las bases estratégicas que permitan

planificar y anticipar los movimientos futuros en el ámbito de la dirección de equipos humanos y organizaciones.

- Contar con un mayor poder de adaptación a las exigencias del actual mercado laboral.

Contenido:

- Dirección y comunicación empresarial.
- Desarrollo de competencias para la dirección.
- Técnicas de negociación empresarial.
- Técnicas para la toma de decisiones eficaces.

10. Aspectos Legales

Objetivo:

El empresario y el directivo no necesariamente tiene que ser un profesional del derecho, pero esto no quiere decir que desde el punto de vista de la dirección se desconozcan aspectos jurídicos cruciales y, principalmente cuando se tratan de asuntos mercantiles y fiscales que resultan necesarios conocerse para desarrollar dirección





de la empresa con seguridad y confianza. Así, el estudio del área legal va a permitir al alumno estar en condiciones de conocer aspectos tan importantes como:

- Implicaciones jurídicas de los distintos tipos de sociedades mercantiles.
- Implicaciones y responsabilidades jurídicas de la actividad empresarial.
- Conocer las alternativas más ventajosas para la contratación internacional e implementación de negocios en España.

Contenido:

- Sociedades capitalistas: estructura corporativa.
- Joint venture agreement y corporation. Pactos de socios.
- Fusiones y adquisiciones de empresas y activos.
- Concentraciones empresariales y competencia desleal.
- Tributación internacional.
- Contratación internacional: análisis y casuística más relevante.
- Implementación de negocios en España.

Proyecto Fin de Máster

El Proyecto de Fin de Máster (PFM¹) tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, a una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

Pretendemos que el PFM¹ sea:

- Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.
- Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el Máster de Comercio Internacional.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE Business School.

Prácticas (solo para modalidades presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.

Programa Máster Comercio Internacional

ÁREAS DE CONOCIMIENTO:

1. Dirección y organización de la empresa
 2. Estrategia de la empresa
 3. Dirección financiera
 4. Dirección de recursos humanos
 5. Logística integral y Supply Chain Management
 6. Gestión de compras, aprovisionamiento y almacenaje
 7. Dirección de operaciones
 8. Distribución y marketing
 9. Comercio Internacional
 10. Tecnología de la información
- Proyecto fin de máster

DURACIÓN DEL MÁSTER: 1.500 H

1. Dirección y Organización de la Empresa

Objetivo:

Conocer las estructuras y modelos organizacionales como un primer paso para el dominio de la gestión de una empresa logística, donde podrás manejar los conceptos y técnicas empleados en las diferentes áreas funcionales de una organización.

Contenido:

- La dirección en las organizaciones.
- Estructuras organizacionales.
- Modelos y culturas organizacionales en la actualidad.
- Clima organizacional.
- Los grupos dentro de las organizaciones.
- El cambio y su gestión en las organizaciones empresariales.
- Nuevos modelos de negocios.

2. Estrategia de la Empresa

Objetivo:

Cumplir los objetivos estratégicos para poder competir frente a la competencia. El alumno podrá determinar las estrategias necesarias para alcanzar cierta diferenciación en la empresa.

Contenido:

- Concepto y evolución de la estrategia.
- Objetivos estratégicos de la empresa.
- El proceso estratégico.
- Formulación de la estrategia.
- Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.
- Desarrollo de la estrategia.
- Formación e implementación de la estrategia.

3. Dirección Financiera

Objetivo:

Conocer los conocimientos de la estructura financiera de la organización y la capacidad de exponer una valoración de los elementos patrimoniales, así como de las inversiones. El alumno dominará conceptos claves para determinar la viabilidad económico-financiera de proyectos en empresas logísticas.

Contenido:

- Introducción a las finanzas.
- Masas patrimoniales.
- Fundamentos contables.
- Criterios de valoración de elementos patrimoniales.
- Cuentas anuales.
- Diagnóstico económico-financiero/Cash & Credit Management.

- Análisis mediante ratios económicos y financieros.
- Estructura de financiación de la empresa.
- Análisis del circulante de la empresa.
- Evaluación y valoración de inversiones.
- Valor temporal del dinero.
- Leyes de capitalización y descuento.
- Valor Actual Neto VAN – Tasa Interna de Retorno TIR.
- Valor Económico Agregado EVA.

4. Eficiencia Directiva

Objetivo:

Preparación para enfrentarse a múltiples situaciones profesionales inesperadas en las que además de los conocimientos, es necesaria la adquisición de una serie de habilidades y competencias que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

Contenido:

- La Comunicación Personal.
- La Dirección de Equipos.
- El Liderazgo. Estilos de Dirección. Coaching, Empowerment, Mentoring.
- La Comunicación Interpersonal.
- Trabajo en Equipo y Resolución de Conflictos.
- Negociación.
- Toma de Decisiones.

5. Marketing, Gestión Comercial y E-Commerce

Objetivo:

Conocer los fundamentos y herramientas de la dirección comercial, de la gestión de los recursos comerciales desde la selección y organización de los canales de venta más idóneos para nuestro producto y, cliente hasta los sistemas de incentivos y herramientas de motivación del equipo de ventas. Obtener una visión global del Marketing Internacional aplicando

una estrategia de e-commerce. Conocer las técnicas para planificar y organizar la comercialización internacional de cualquier producto y dotar a los estudiantes de unos conocimientos básicos del marketing en medios digitales que sirvan de base para el posterior desarrollo de la actividad de e-commerce.

Contenido:

- Dirección de Marketing.
- Gestión Comercial.
- Diferencias y similitudes entre el Marketing Internacional y el doméstico.
- Segmentación y Posicionamiento: Establecimiento de Objetivos. Selección de mercados exteriores.
- Formas de acceso a mercados exteriores.
- International Marketing Mix: Productos y Servicios para consumidores
- Plan de Marketing.
- Introducción al e-commerce.
- Tecnología del comercio electrónico.



- El Marketing electrónico.
- Logística. El Impacto en la Distribución.
- Medios de pago en Internet.
- Internet como contexto para el desarrollo de los negocios internacionales. El e-commerce como canal para la exportación
- Marco legal.
- Comunicación electrónica.

6. Gestión para la Internacionalización de la empresa

Objetivo:

Conocer y profundizar sobre los conceptos en todo lo referente a la gestión de internacionalización de la Empresa, entorno de los negocios internacionales, su operativa, financiación y contratación. Así, al finalizar la misma, el estudiante debe de ser capaz de:

- Realización de informe diagnóstico a una empresa para determinar su potencial de exportación.

- Comercio de productos y servicios. Las peculiaridades del Comercio Intracomunitario versus Extracomunitario.
- La UE, desde el punto de vista de actividad comercial, limitaciones y movimientos de mercancías, capitales y personas.
- Entorno económico actual de los negocios internacionales.
- Proceso de internacionalización de la empresa. Razones, ventajas y barreras ante la exportación.
- Globalización y crecimiento de los intercambios. Contenido:
- Manejo de los Incoterms.
- Documentación utilizada en las transacciones internacionales
- Principios básicos de la logística aplicable. · Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- Tratamiento arancelario y de IVA de las operaciones internacionales
- Diferente visión del comercio exterior, entre el exportador y el importador

7. Comercio Internacional en el Entorno de la Empresa

Objetivo:

Entender que la empresa exportadora diversifica sus riesgos, en el mercado mundial experimenta las diferentes variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, recogiendo del comercio internacional, toda la operativa de vender y ampliar ventas, la mejora de sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiación externa, hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

Contenido:

- Instrumentos para el análisis macroeconómico.
- Globalización y Comercio Internacional.
- Panorama de los mercados internacionales en la actual situación económica, social y política en el mundo.

- Cooperación e integración económica internacional.
- Instituciones económicas internacionales.
- Desarrollo humano en el contexto de la mundialización económica.
- Economías emergentes.
- El comercio exterior y sus implicaciones en el Plan Estratégico de la Empresa. Proceso de reflexión estratégica.
- Empresas con experiencia y sin experiencia en exportación. Factores críticos de éxito en un entorno internacional. Capacidades y fortalezas de la empresa.
- Identificación de barreras ante la internacionalización.

8. Selección e Investigación de Mercados Exteriores

Objetivo:

Conocer los entornos internacionales en los que debe desenvolverse la empresa, los cua-

les permitan hacer un autodiagnóstico de la capacidad de internacionalización de la misma, teniendo en cuenta su valor y las razones para la internacionalización estratégica. Adicionalmente, se mostrarán los obstáculos con los que se va a encontrar en esa nueva etapa y manejar todas las fuentes de información necesarias usando los recursos existentes de manera óptima.

Contenido:

- Coyuntura actual mundial.
- La PYME y su rol.
- El Entorno Internacional: Razones para internacionalizarse.
- Investigar un Mercado Internacional.
- Etapas de la Internacionalización
- Cuestiones básicas para investigar un Mercado Internacional.
- Factores relevantes y criterios claves para la selección.

- Sistemas de Información de Marketing, S.I.M.
- Fuentes / Sistemas de Información.
- Métodos y Técnicas de Investigación, aplicados a la Investigación de Mercados.
- Penetración en Mercados Internacionales: Fórmulas de entrada

9. Contratación Internacional

Objetivo:

Analizar los principales problemas jurídicos que se plantean en el comercio internacional, así como, conocer las características esenciales de todo contrato internacional, sus cláusulas más habituales y la tipología de los contratos más utilizados en el tráfico internacional.

Contenido:

- La Contratación Internacional.
- Condiciones generales de venta internacional.
- Sujetos operativos.
- Perfeccionamiento del contrato.
- El contrato de venta internacional.



- Los contratos de intermediación comercial.
- El Arbitraje Internacional.
- Comportamiento y estilos.
- International Sales Management.
- Elementos básicos de la contratación internacional. Tipos de contratos internacionales.
- Utilidad de internet en los negocios internacionales.
- Características y diferenciación de los mercados.
- Modos de operación en los mercados internacionales.
- Gestión operativa del negocio internacional.
- Incoterms 2010.
- Gestión de aduanas y unión aduanera.
- Fiscalidad y tratamiento del IVA.
- Financiación internacional y mercados financieros.
- Medios de pago. Mercado de divisas.
- Financiación a corto, medio y largo plazo.
- Mercados financieros y Project Finance.

- Contratación internacional.
- Concepto y organización del transporte.

10. Logística y Transporte Internacional de Mercancías

Objetivo:

Mostrar las herramientas necesarias para poder desenvolverse en todas las actividades y funciones de la logística y el transporte internacional con el fin de adecuarse a las necesidades actuales de las empresas.

Contenido:

- La Logística Internacional.
- Almacenes y reparto de rutas.
- Protección física de la mercancía.
- Manipulación integral de la carga.
- Transporte interior e internacional.
- El seguro de mercancías.
- Transporte de mercancías peligrosas.

- El transporte terrestre: carretera y ferrocarril.
- El transporte marítimo.
- El transporte aéreo y multimodal.
- Elección del medio y coste del transporte.

11. Financiación de las Operaciones Internacionales

Objetivo:

Aproximar al estudiante al funcionamiento de los mercados financieros internacionales, así como al conocimiento acerca de los distintos instrumentos financieros a los que podrán acudir para financiar sus operaciones de comercio exterior. Así mismo se darán a conocer las diferentes coberturas a las que podrán recurrir con el objetivo de minimizar el riesgo financiero y comercial de las operaciones.

Contenido:

- Clasificación de medios de cobro.
- Medios de pago simples, o no documentales
- Medios de pago documentales.
- Organización y funcionamiento del mercado de divisas.
- Tipos de cambio, al contado y a plazo.
- Coberturas de los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés.
- Seguro a la exportación y seguro de crédito.
- Financiación a corto, medio y largo plazo.
- Financiación a la importación: de proveedores, bancaria, leasing y conrming.
- Financiación a la exportación: al comprador, bancaria, factoring y forfaiting.
- Financiaciones especiales: Financiación a la exportación con apoyo social y financiación de proyectos o "project finance".

Proyecto Fin de Máster

El Proyecto de Fin de Máster (PFM*) tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, a una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

Pretendemos que el PFM* sea:

- Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.
- Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el Máster de Comercio Internacional.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE Business School.

Prácticas (Sólo para Modalidades Presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.





Programas Expertos

Habilidades Directivas

El desarrollo de habilidades sociales, el liderazgo, las habilidades comunicativas, la inteligencia emocional y el dominio de los pilares fundamentales del entorno digital tienen una importancia vital hoy en día. EUDE como formación complementaria al Máster en MBA + Comercio Internacional y con el objetivo de buscar la excelencia y ayudarte a destacar profesionalmente, incorpora al programa una serie de módulos formativos que te aportarán un gran valor a nivel profesional y, por supuesto, también a nivel personal. Comprobarás de inmediato los resultados.

Expertos

01. Experto en Inteligencia Emocional

Saber manejar nuestras emociones de forma que nos ayuden a comportarnos como deseamos.

02. Experto en Programación Neurolingüística:

Poder organizar el mundo tal como lo percibimos y mediante nuestros sentidos.

03. Experto en Marketing en buscadores

Actividades que incluyen tanto las prácticas SEO como el Search Engine Marketing (SEM).

04. Experto en Responsabilidad Social Corporativa

Saber lo que hacen las empresas en la práctica por ser responsables.

05. Experto en Oratoria, Influencia y Persuasión

Saber cómo estructurar la información, comunicación de forma creativa, coherente, concisa y con un hilo conductor claro.

06. Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

Construir mapas de web dentro de una correcta arquitectura web y hacer análisis correctos de medición.

07. Experto en Estados Contables y Valoración Financiera

En el ámbito empresarial existen determinadas decisiones de inversión que han de ser analizadas con sumo cuidado y metodologías de análisis.



Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 7 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

La modalidad presencial executive incluye acceso a la plataforma online para estudio de hasta 7 idiomas por un año.

Management Business English Program

EUDE Business School utiliza un método propio con un alto nivel de efectividad en la formación de inglés con base en la **metodología de aprendizaje efectivo**, adquiriendo, profundizando y consolidando el conocimiento del idioma.

Clases con contenido dinámico y variado, trabajando sobre: listening, reading, grammar, speaking, entre otros.

Se modula en distintos niveles, con objetivos y contenidos adaptados, destacando en el NIVEL AVANZADO: **un curso de habilidades directivas íntegramente impartido en inglés.**

Formación en Idiomas

Nuestro programa de aprendizaje de idiomas ofrece soluciones que se adaptan a todas las necesidades de aprendizaje de sus estudiantes: desde alumnos con exposición limitada a idiomas, a aquellos de nivel intermedio y avanzado que desean mejorar sus resultados académicos y prepararse para el mundo profesional.

Además te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés.** Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.



EUDE

Entidad colaboradora de
**Universidad
Camilo José Cela**

eude.es

#WEARE**EUDE**

Universidad

EUDE Business School es entidad colaboradora de la prestigiosa Universidad Camilo José Cela, una institución que cuenta con un amplio reconocimiento nacional e internacional, posicionada como una de las mejores universidades privadas de España.

Esta alianza representa una oportunidad única para potenciar la proyección académica y la empleabilidad de los estudiantes de EUDE Business School, quienes podrán acceder, adicionalmente, a un título de la Universidad Camilo José Cela.

La **Universidad Camilo José Cela** es una institución académica que desarrolla su actividad académica y de investigación en torno a 3 pilares fundamentales que permiten que sus alumnos acaben sus estudios con mucho más que conocimientos, con valores y habilidades que hacen de ellos profesionales de élite.

Estos tres pilares son: **Interdisciplinariedad** (combinación de saberes, cultura y disciplinas), **innovación** (aplicado a docencia, enfoque y creatividad en soluciones) e **internacionalidad** (profesionales preparados para afrontar contextos globales).

Universidad



Campus Presencial

EUDE Business School es el punto de encuentro de líderes de diversas partes del mundo. Lugar donde, además, se llevan a cabo conferencias, eventos, seminarios y charlas concebidas exclusivamente para que nuestros alumnos puedan enriquecer su *networking* desde el primer día.

Más de 9,000m² distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio, cafetería y estacionamiento. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).



Campus Virtual

EUDE Business School ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología *online* de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación *online* del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.



#EUDE professors

Claustro Académico del Máster en MBA+ Comercio Internacional.

Contamos con un claustro de profesores constituido por excelentes docentes y contrastadas trayectorias profesionales en puestos de responsabilidad y dirección en empresas nacionales y multinacionales de renombre. Estos profesores, acompañarán dentro y fuera del aula a los alumnos, ofreciendo atención individualizada, gracias a las diferentes herramientas de comunicación que hoy en día nos brinda internet. Como complemento, también contaremos con profesores invitados



DIRECTOR:
**D. Miguel Ángel
Sánchez
Valenzuela**

Miguel Ángel Sánchez Valenzuela, director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School. Cuenta con más de 25 años de experiencia en Comercio Internacional y más de 5 en Sourcing de productos, especialmente en Mercados Asiáticos. Amplia experiencia en procedimientos de importación y exportación. Profesor del módulo de Incoterms y Gestión de la compra venta internacional en el máster de Comercio Internacional; y en MBA imparte el Módulo Gestión operativa del Comercio Internacional. Es un entusiasta de ser colaborador y formador en el área internacional de la empresa.



DOCENTE:
**D. Borja
Roibás**

Consultor financiero en Mercados de Valores desde 1999 en salas de tesorería y cotización de opciones financieras. Comenzó su carrera en Natwest y continuo en Citibank Internacional donde fue coordinador de ventas de warrants en España y Portugal. Tras varios años, prosiguió su carrera en Consultoría mientras compatibilizaba su trabajo con formación en empresas y diversas Escuelas de Negocio.



DOCENTE:

**D. Iñaki
Acosta
Barrera**

Iñaki Acosta Barrera, profesor asociado de EUDE Business School en el máster de Comercio Internacional. Imparte las asignaturas de Marketing Internacional y Análisis de Riesgo. Actualmente es Managing Partner – Jump Internacional. Estudió en la Escuela Politécnica de Madrid Msc Civil Engineer- Ingeniero de caminos, canales y puertos. Escuela Politécnica de Madrid, Civil engineer- Ingeniero Técnico de Obras públicas. Instituto Estudios Bursátiles (IEB) Executive-MBA- Mención especial Tribunal.



DOCENTE:

**D. Isidro
Sánchez**

Doctor en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos, Bachelor in Business Administration, Staffordshire University (Reino Unido) y Titulado Superior en Marketing y Relaciones Públicas por la Escuela Superior de Dirección de Empresas, Marketing y Relaciones Externas de Madrid. MBA-Master of Business Administration, por la Universidad de Barcelona y Máster Oficial en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos. Desde el año 2009 es CEO de **The Sensory Lab**, empresa que lleva más de 50 años dedicada al Customer Experience y Marketing Sensorial, con presencia en más de 77 países.



DOCENTE:

**D. Javier Sanz
Alergui**

Ingeniero de Caminos. MBA-Instituto Empresa; Máster en Comercio Exterior-EOI. Drommer Consulting, consultoría estratégica y de riesgos en proyectos de internacionalización /CEO + VT International, desarrollo de proyectos internacionales y operaciones de trading/Consejero + CFI, asesoría comercial y financiera en proyectos de internacionalización/ Asesor de operaciones.



DOCENTE:

**D. Jesús
Terreros**

Jesús Terreros Andréu, Estrategia, transformación y nuevos modelos de negocio digital. Transformación digital, desarrollo de nuevos modelos de negocio, gestión de medios de comunicación, sitios web transaccionales, liderazgo de equipos. Experiencia como Director General, Director Comercial y de Marketing en negocios de Internet (B2C, B2B, C2C), prensa, publicidad y medios de comunicación. Licenciado en Derecho, MBA ICADE. Actualmente es director de estrategia en el Grupo de Unidad Editorial.



DOCENTE:
Dª. Laura Monteagudo

Directora del Máster en Marketing y Dirección Comercial. Doctora Cum Laude en Comunicación por la Universidad San Pablo CEU. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas con especialidad en Marketing e Investigación de Mercados. Máster en Marketing y Publicidad Digital. Especializada en Marketing, Investigación de Mercados y en e-Commerce. Ha trabajado en agencias de publicidad como Young&Rubicam o Contrapunto, así como en la creación de varios e-Commerce, el último el start-up The Yigibee Company.



DOCENTE:
D. Pelayo Serrano García

Actualmente Representante ADUANERO AUTORIZADO y coordinador aduanas-trafico de AIR-PORT-TIR FORWARDERS. De 2008 -2013, director del departamento comercial y de trafico, en Aduanas Daok SL, y complemento al departamento de aduanas. De 2006- 2008 director del departamento de logistica de Streamwind. De 95-2006, trabajó en EAS INTERNACIONAL ESPAÑA, S.A. (actualmente Kerry Logistics) en Creación y dirección del departamento de aduanas, compaginando esta labor con la de operativo de transporte aéreo. (1995-2000) y dirigiendo el departamento de operaciones (Importación / Exportación aérea + Aduanas) durante el periodo 2001-2003.



DOCENTE:
D. Ricardo Martínez Gormaz

Abogado. Asesoramiento jurídico a PYMEs (civil, mercantil, societario, laboral y fiscal). Especializado en contratación y fiscalidad internacional. Derecho Aeronáutico. Docente en másters y cursos de postgrado en materia de Comercio Internacional en EUDE Business School, Cámaras de Comercio y otros organismos e instituciones. Derecho Aeronáutico.



DOCENTE:
Dª. Rocío González Lanzarote

Licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca. Máster Gestión Comercial y Marketing en ESIC. Máster en Comercio Exterior en EXCAL Responsable del Departamento de Comercio Exterior en INCAHERSA. Técnico de Exportaciones de EXCAL S.A. Responsable de ventas internacionales para Iberoamérica S.I.F Madrid



DOCENTE:
**D. Jacek
Waszkiewicz**

Licenciado en Dirección de Empresas y Marketing y MBA. Ha desarrollado su carrera profesional como Director de marketing DEI Andorra, Director de marketing y desarrollo en PCE Polonia. Responsable de marketing e investigación en ZMK Pozna y como Consultor de Marketing para varias empresas a nivel nacional e internacional.



DOCENTE:
**D. Alberto
Palacios**

Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la UCM, Master en RR HH por la UNED y Master en Dirección de Marketing por ESIC, ha desarrollado su carrera en multinacionales del sector de Telecomunicaciones e Internet. Es socio fundador de la agencia digital 4One, especializada en comercio electrónico. Ha participado en proyectos de creación de Centros Especiales de Empleo, como Arte y Cera SL, y actividades de gestión social en la Asociación para el Desarrollo de la Pedagogía Curativa y Socioterapia de Rudolf Steiner. Se considera un 'foodie'. Actualmente es Co Fundador y Co CEO de Farmidable.



DOCENTE:
**D. Javier
Ignacio Lozano**

Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la University of Wales (Reino Unido), Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la UCM, máster MBA y Cursos Superiores en Finanzas, Medios de Comunicación y Comercio Internacional. Socio, administrador y director de logística en Bounty Develops, S.L. (Madrid). Socio-fundador y Administrador de Consproy, S.L., empresa de construcción y desarrollo especializada en proyectos de manufactura, logística, mantenimiento y gestión inmobiliaria. División de asesoría logística y gestión de la cadena de suministros en Locket Research. Ex Director de Relaciones Empresariales del Instituto Tecnológico Autesel de Andalucía. Profesor homologado en EOI (Escuela de Organización Industrial), Publicación de diversos libros formativos.



#EUDEpartners

Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene como principales avales universitarios y *partners* académicos a universidades en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, lo que permite a sus alumnos acceder a títulos universitarios propios y oficiales.

Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos.

PARTNERS EDUCATIVOS



Madrid, España



Madrid, España



Bogotá, Colombia



Quito, Ecuador



Quilmes, Argentina



Medellín, Colombia



Monterrey, México



Lima, Perú



Bogotá, Colombia

PARTNERS CORPORATIVOS



EUDE talent

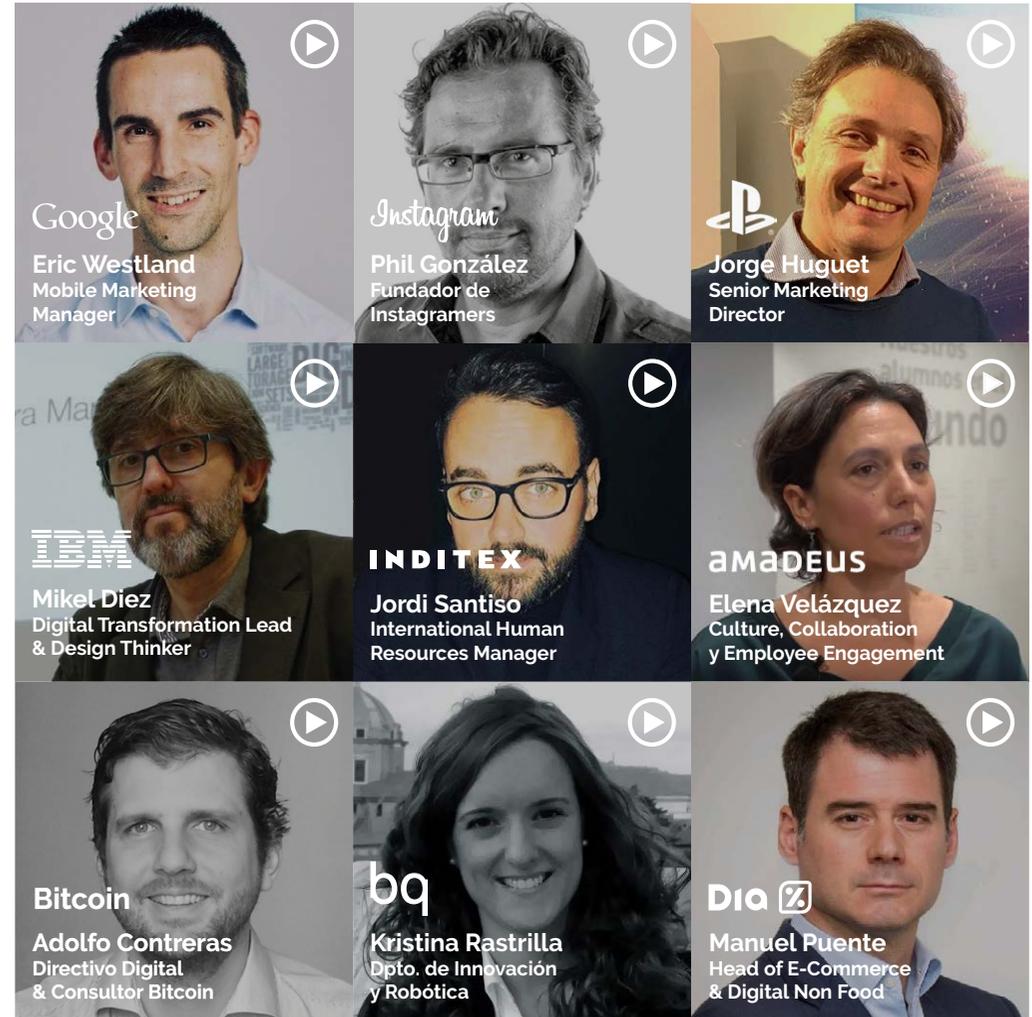
EUDE Business School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de alumnos encuentre trabajo o mejore su situación laboral.



#EUDEtalks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su *networking* desde el primer día.





EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

SEDE PRINCIPAL

C/ Arturo Soria, 245 Edificio EUDE CP: 28033 Madrid, España.

T. (+34) 91 593 15 45

#WEARE**EUDE**

eude.es

DELEGACIÓN EN COLOMBIA - C/98 # 9A - 41. Oficina 204.
Bogotá DC, Colombia. T. (+57) 635 24 97

DELEGACIÓN EN ECUADOR - C/ Catalina Aldaz y Portugal
Edificio La Recoleta, Oficina 71. 7mo piso Quito-Ecuador
T. (+593 998444631)



Acreditaciones:

