

#WEAREEUDE



EUDE

EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

Máster en Comercio  
INTERNACIONAL

ONLINE/ PRESENCIAL: marzo, junio y octubre

## ¿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

# 100 mil

Líderes de muchas partes del mundo formados en nuestra Escuela

# 95% empleabilidad

Convenio con + 1.200 empresas nacionales e internacionales



El *networking* con grandes empresarios e importantes líderes internacionales



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



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

## Datos Clave

**Modalidad:**

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

**Duración y Horario:**

Presencial: 1.500 h = 60 créditos ECTS.  
Turno de tarde.

**Fechas de inicio:**

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

**Metodología:**

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

**Idiomas:**

Clases presenciales de inglés  
(opcionales: FullTime y Executive)  
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano  
Alemán, Chino, Español y Neerlandés).

**Ubicación:**

Campus presencial 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.

Gracias al equipo de docentes y grandes líderes que comparten sus conocimientos y experiencias profesionales con los alumnos, EUDE Business School destaca por 4º año consecutivo en el top 8 a nivel internacional y en el top 5 a nivel europeo del ranking FSO (2018).

# TOP 5



**MBA reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el ranking 2018 a nivel europeo**

HAMILTON  
GLOBAL INTELLIGENCE



FINANCIAL  
TIMES

CSIC  
CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS

## Ventajas de nuestro Máster en Comercio Internacional



**Selección e investigación de mercados exteriores.**



**Financiación de operaciones Internacionales.**



**Marketing, gestión comercial y e-commerce.**



**Dirección comercial, logística y ventas.**

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 Business School persigue la creación de expertos en negocios y relaciones internacionales, fomenta el espíritu emprendedor y profundiza en las claves de la estrategia económica internacional.

El programa de Comercio Internacional va dirigido a profesionales con experiencia, que cuestionan el pensamiento convencional y

buscan un desafío tanto personal como profesional. Personas que quieran impulsar su carrera y adaptarse a los cambios del mercado, adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el sector del Comercio Internacional.

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer día.

## 1. Gestión para la internacionalización de la empresa

### Objetivo:

En un mundo globalizado y cambiante como el que vivimos, es indispensable que las empresas tiendan a plantear su negocio en un mercado que no sea tan solo el doméstico, tener una visión global y conocer las distintas estrategias y recursos necesarios que puede aplicar una empresa para alcanzar el éxito en mercados internacionales.

El objetivo de este área es por tanto, transmitir un grado avanzado de conocimiento de las reglas del juego en Comercio Internacional.

Se pretende que el alumno sea capaz de:

- Enfrentarse a los diferentes retos que se le plantean a la empresa cuando acomete su proceso de internacionalización.

- Conocer todos los aspectos operativos propios del negocio internacional y comprender su fundamentación.
- Familiarizar al alumno con los procesos de globalización mundial del comercio y la economía.
- Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución ante la dificultad surgida en entornos externos.

### 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.

## 2. Selección e investigación de Mercados exteriores

**Objetivo:** La exportación requiere una selección de mercado inicial, donde se determinen las características específicas del país o región donde se quiere exportar.

Se trata por tanto, de identificar aquellos mercados potencialmente más interesantes para la empresa, analizando con ello el interés de nuestro negocio en el posible país de destino, así como las dificultades de entrada, con la finalidad de introducirnos en dicho mercado a través de exportaciones sostenidas y planificadas.

Con este área se pretende que el alumno sea capaz de:

- Analizar los condicionantes internos de una empresa, del mercado local y del entorno

en el que opera, para poder alcanzar una exportación de éxito.

- Evaluar y seleccionar mercados de forma adecuada a nuestras necesidades de comercialización.
- Dominar las claves de internacionalización con la finalidad de convertirlas en ventajas competitivas para la empresa.
- Establecer estrategias empresariales eficaces y recientes para introducirse en los diferentes mercados elegidos.

#### Contenido:

- Coyuntura actual mundial.
- La PYME y su rol.
- El Entorno Internacional: Razones para internacionalizarse.
- Investigar un Mercado Internacional.
- Etapas de la Internacioniolización.

- 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.

### 3. La empresa ante la exportación

#### Objetivo:

La exportación es un proceso mediante el cual las empresas tratan de sacar el máximo partido para posicionar con éxito sus productos y servicios en los mercados externos. Se pretende con este área formar a profesionales permitiéndoles una proyección de éxito en la

gestión empresarial más allá de sus fronteras, desarrollando una buena toma de decisiones en el ámbito de la exportación y brindando con ello una formación adaptada a la demanda y oferta del mercado exterior, fortaleciendo su capacidad de detección de oportunidades empresariales en el entorno internacional.

Se pretende, que el alumno sea capaz de:

- Aplicar los conocimientos adquiridos, habilidades de investigación y capacidad de adaptación a nuevas situaciones de mercado.
- Ser capaz de comprar en un mercado internacional productos a los mejores precios y exportarlos obteniendo la mayor rentabilidad.
- Abordar con éxito el objetivo de competir en mercados internacionales.
- Conocer las diferentes barreras comerciales que actualmente existen y que pueden limitar y perjudicar su introducción en el mercado destino.



**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.
- 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.

## 4. Contratación Internacional

**Objetivo:**

Dentro del entorno actual de globalización, surge la necesidad de hacer uso de un instrumento jurídico regulador que sustente y garantice una buena transacción internacional. Con este área formativa se pretende dar una visión clara y práctica de las características esenciales de la contratación internacional, haciendo especial hincapié en la problemática de la ley aplicable y los mecanismos de resolución de conflictos, identificando y valorando el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y concluyendo con el estudio de las distintas tipologías de contrato más utilizados en el comercio internacional.

Se pretende que el alumno sea capaz de:

- Identificar y aplicar los distintos condicionantes de un contrato internacional.
- Conocimiento para elaborar un contrato internacional y legislación aplicable en cada caso.
- Identificar las posibles prácticas restrictivas de

la competencia, así como los abusos de posición de mi cliente o proveedor.

- Capacidad para identificar los distintos mecanismos de resolución de controversias internacionales.

**Contenido:**

- La Contratación Internacional.
- Elementos básicos de la contratación Internacional.
- Tipos de contratos internacionales.
- Sujetos operativos.
- Perfeccionamiento del contrato.
- El contrato de venta internacional.
- Los contratos de intermediación comercial.
- El Arbitraje Internacional.
- ADR (Alternative Dispute Resolution).Clasificación y tipología. Mediación, arbitraje y conciliación.
- Arbitraje internacional. Denición. Clases de arbitraje.
- Descripción del proceso arbitral.



- Fiscalidad internacional:
- IVA en las transacciones internacionales. Operaciones intracomunitarias, importación y exportación.
- Convenios para evitar la doble imposición internacional.
- Deuda aduanera.

## 5. Logística y Transporte Internacional de Mercancías

### Objetivo:

El sector logístico dentro del comercio internacional presenta una importancia significativa, es de especial interés una búsqueda de reducción de costes sin disminuir con ello la eficacia y calidad en las cadenas logísticas, tanto a nivel de exportación como importación, obteniendo una visión global del movimiento de los bienes materiales y de información. Se abarcará los conceptos fundamentales de la logística, conociendo la funcionalidad y ca-

racterísticas esenciales de las principales infraestructuras de soporte y apoyo al transporte, mantenimiento de la cadena de suministro, así como el abastecimiento y distribución de los productos de la empresa en el mercado internacional.

Con este área el alumno será capaz de:

- Conocer los distintos intervinientes en las operaciones de exportación e importación, así como la documentación necesaria que le acompaña y certifica cada proceso logístico.
- Adquirir la habilidad suficiente para resolver los problemas logísticos que a la empresa se le pueda presentar.
- Conocimiento y capacitación de labores de control, gestión y dirección en la gestión de almacenes.
- Conocimiento de los distintos aspectos técnicos de cada uno de los modos de transporte.

### Contenido:

- Conocer los distintos intervinientes en las operaciones de exportación e importación, así como la documentación necesaria que le acompaña y certifica cada proceso logístico.
- Adquirir la habilidad suficiente para resolver los problemas logísticos que a la empresa se le pueda presentar.
- Conocimiento y capacitación de labores de control, gestión y dirección en la gestión de almacenes.
- Conocimiento de los distintos aspectos técnicos de cada uno de los modos de transporte.

## 6. Financiación de las Operaciones Internacionales

### Objetivo:

Dentro del comercio internacional, las empresas intentan obtener financiación en función de la actividad comercial que estén desarrollando. El objetivo fundamental de cualquier país, es el impulso del bienestar económico y so-





cial mediante la canalización del capital hacia las inversiones más rentables, este punto se encuentra enfocado tanto a un financiamiento interno y externo como público y privado, destacando este punto tanto las exportaciones como las importaciones.

Este área pretende transmitir los conocimientos básicos y necesarios sobre la financiación de operaciones internacionales, determinando la estructura de financiación adecuada, la elección correcta de divisa y el medio de pago adecuado a tal fin.

Con este área el alumno será capaz de:

- Distinguir los diferentes tipos de modalidades de ayuda para la internacionalización de una empresa.
- Conocimiento de las características y funciones de los diferentes tipos de medio de pago internacional.
- Análisis de la conveniencia del medio de pago más adecuado a la operación comercial que se esté desarrollando.

#### 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 confirming.
- 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".

## 7. Comercio Internacional en el entorno de la empresa

#### Objetivo:

Aproximar al estudiante a la realidad del funcionamiento y composición de las organizaciones, haciendo especial hincapié en las organizaciones empresariales. El estudiante adquirirá una visión eminentemente práctica del contenido de este área, profundizando en las lecturas de casos prácticos y libros que se proponen, los cuales ejemplifican los contenidos de cada materia teórica impartida.

#### Contenido:

- Procesos de Dirección y Gestión en la Empresa.
- Estructura y modelos organizativos en el contexto empresarial actual.
- Organización Interna de la Empresa. Clima Organizacional.
- Estrategia: objetivos, proceso estratégico y formulación.

- Análisis estratégico, implementación y desarrollo del plan estratégico. El cuadro de Mando Integral.
- Introducción a las finanzas. Sistemas de dirección financiera.  
Contabilidad general y financiera.
- Cash & credit management. Gestión de costes.
- Valoración de Empresas.

## 8. 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 ecommerce.

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.
- Ele-commerce como canal para la exportación.
- Marco legal.
- Comunicación electrónica.

## 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.

**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 (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.

## 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 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.

Idiomas

### 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.

## 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 9,000m<sup>2</sup> 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 de 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:  
**D.ª. 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:  
**D.ª. 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**

#### Área de Comercio Exterior

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



Cassino, Italia



Roma, Italia



Quilmes, Argentina



Medellín, Colombia



Monterrey, México



Lima, Perú

## PARTNERS CORPORATIVOS



# # EUDE talent

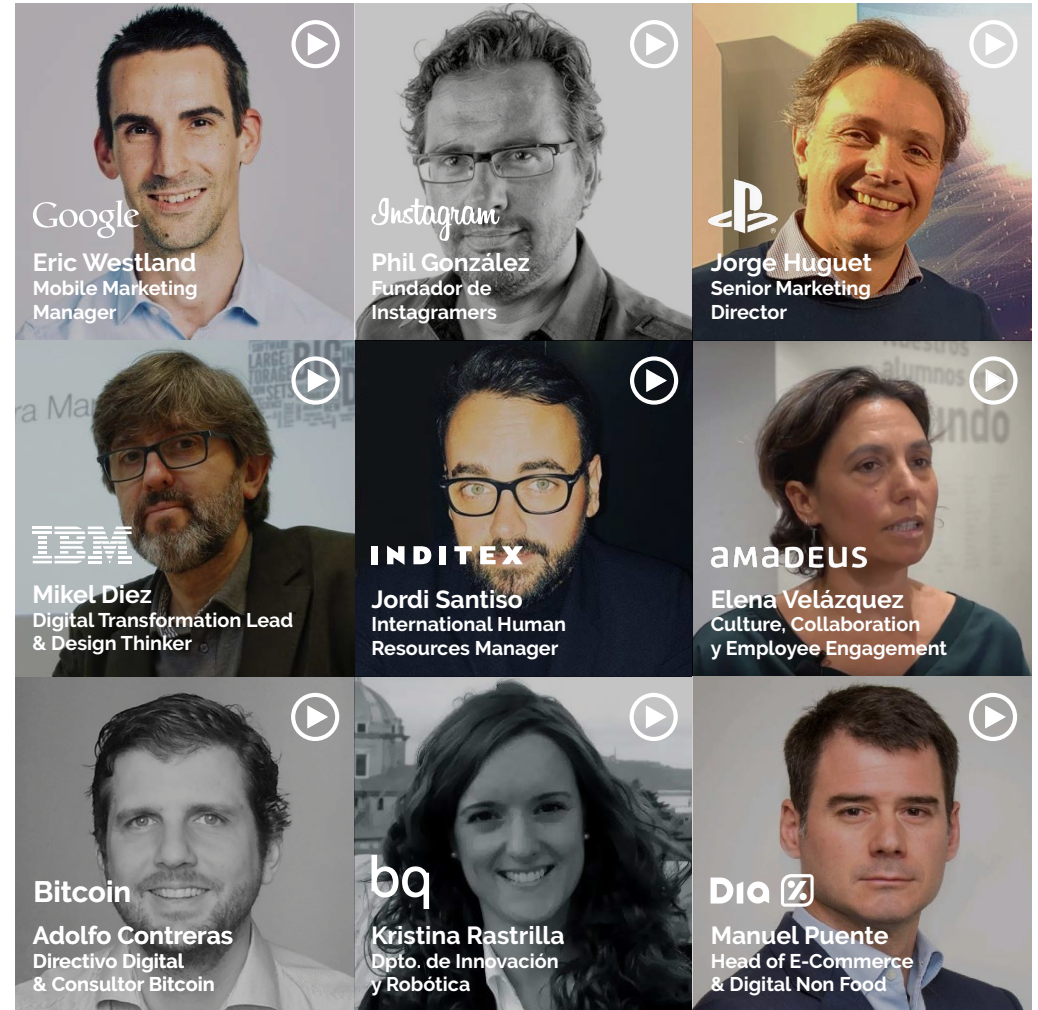
**EUDE Business School** es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral.

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:

