



**EUDE**

EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

**LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL**

**Máster en Marketing  
DIGITAL**

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

# 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:**

Online/ online + 15 días en Madrid.

**Duración y Horario:**

1.500 h = 60 créditos ECTS.

**Fechas de inicio:**

Cada 15 días.

**Metodología:**

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

**Formación Complementaria:**

4 Programas Expertos  
7 Idiomas

**Ubicación:**

Campus 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 Máster Marketing Digital



**Plan de Marketing Integral con visión global.**



**Tec & Innovation, nuevos desarrollos tecnológicos adaptados a la empresa.**



**Business Intelligence y nuevos modelos de negocios.**



**Data Driven MKT aplicación de soluciones en base al BigData.**



**EUDE Talks con las mejores marcas y visitas a empresas tecnológicas.**

La transformación digital, los nuevos canales de comunicación y el desarrollo de la inteligencia artificial están revolucionando el entorno digital. **Las reglas del marketing han cambiado y las empresas buscan profesionales capaces de adaptarse a las nuevas fórmulas de contacto con el cliente.**

Con el **Máster en Marketing Digital de EUDE Business School** tendrás la oportunidad de conocer de la mano de profesionales del sector las últimas disciplinas, tendencias, herramientas y plataformas necesarias para afrontar la transformación digital de tu negocio.

**La digitalización es un proceso transversal a todas las áreas de la organización**, desde RRHH hasta Innovación-TI, Marketing, Estrategia, Operaciones o Finanzas. El programa de Marketing Digital va dirigido a profesionales con experiencia que deseen ampliar sus conocimientos y herramientas dentro del entorno digital, buscando un desafío a nivel personal y profesional.

## 01. Introducción al Marketing Digital

### Objetivo:

Adentrarse en el nuevo entorno digital y conocer en profundidad los cambios que ha originado en nuestra sociedad. Estar al tanto de las nuevas formas de comunicación que este entorno conectado ha propiciado con nuestros clientes y de éstos con las empresas. Descubrir qué implicación tiene el marketing digital en los diferentes ámbitos de una organización y cómo puede ayudar éste a mejorar la eficacia y eficiencia de sus acciones.

### Contenido: ¿Entiendes la importancia del Marketing Digital?

- La nueva era digital.
- Marketing Tradicional vs. Marketing Digital. Estilos y modelos en la dirección.

- Comunicación bidireccional.
- Nuevas tendencias digitales.

## 02. Estrategias y Proyectos Digitales

### Objetivo:

Desarrollar proyectos de comunicación y publicidad basados en estrategias digitales para conectar con nuestros clientes de manera exitosa. Conocer las nuevas fórmulas de marketing en entornos digitales.

### Contenido: ¿Sabrías desarrollar una Estrategia Digital exitosa?

- Las claves del nuevo Marketing.
- El nuevo papel del consumidor.
- Integración del Marketing Digital. en la estrategia general.
- Marketing Estratégico en Internet.

## 03. Transformación Digital

### Objetivo:

Comprender la importancia de la transformación digital para las empresas actuales, identificar los momentos de contacto con clientes, desarrollar estrategias y tácticas para conseguir una verdadera transformación, centrar estos cambios en el personal de la compañía, y saber aplicar correctamente la tecnología en los procesos.

### Contenido: ¿Estás dispuesto a transformar digitalmente tu negocio?

- El papel de las personas.
- La tecnología, un medio útil para la transformación.
- Identifica el nuevo Customer Journey Map de tus clientes.

## 04. CX: Customer Experience

### Objetivo:

Analizar la usabilidad, trabajar una correcta arquitectura y diseño web, en busca de mejores resultados en cuanto a la experiencia de usuario.

### Contenido: ¿Es positiva la experiencia de navegación de tus visitas web?

- UX.
- Prototipado.
- CardSorting.
- Tree Test.
- Arquitectura de la información.
- Focus Group y Test Usuarios.

## 05. Diseño y Desarrollo de Websites

### Objetivo:

Introducción al diseño y desarrollo de websites utilizando código HTML y CSS.

### Contenido: ¿Sabrías construir una web?

- HTML + CSS para landing pages.
- Accesibilidad: La triple A.
- Definición de objetivos y segmentación de Landing Pages.
- Test A/B.
- Test multivariable.

## 06. Inteligencia Artificial y Asistentes Virtuales

### Objetivo:

Obtener un conocimiento inicial teórico, siempre con un eminente enfoque práctico, sobre los componentes y problemáticas

de la inteligencia artificial y las diferentes aplicaciones en la industria en la actualidad, haciendo hincapié en los asistentes virtuales como nuevo modelo de relación con cliente.

### Contenidos:

- Aprender el papel de la Inteligencia Artificial en el mundo actual y tener un enfoque a futuro sobre los avances tecnológicos.
- Identificar y entender diferentes términos del entorno de la Inteligencia Artificial.
- Conocer las diferentes aplicaciones de la Inteligencia Artificial en la actualidad y sus posibles futuribles casos.
- Conocer e identificar componentes del diseño de una solución de Inteligencia Artificial.
- Desarrollar una primera aplicación con inteligencia artificial: crear tu primer Chatbot con la Plataforma IBM Watson.



## 07. Plan Estratégico del Comercio Electrónico

### Objetivo:

Saber definir el tipo de producto para el target al que nos dirigimos, además de establecer las diferentes estrategias de precio que logren captar la atención de nuestros clientes. Entender la cadena de valor en comercio electrónico y habilitar nuevas fórmulas de venta estáticas (e-Commerce) y cada día más móviles (m-Commerce).

### Contenido: ¿Buscas vender más en internet?

- El marketing mix en la era digital.
- De las 4 P's a las 4 C's.
- Estrategias de producto.
- El precio como variable estratégica.

## 08. Soluciones Tecnológicas y Medios de Pago

### Objetivo:

Lograr identificar herramientas, tecnologías y soluciones que mejoren la experiencia de usuario de tus clientes en los diferentes momentos de la verdad. Saber elegir correctamente las fórmulas de pago más eficientes para tu cliente y desvelar aquellas que vendrán mañana.

### Contenido: ¿Cómo vendes y cómo compra tu cliente online?

- Metodologías de pago en Internet.
- Tecnologías y tendencias: NFC, Pay Check, BitCoin.
- Fintech.
- Pasarelas de pago.

## 09. E-Commerce

### Objetivo:

Aprender las claves de las distintas áreas del e-Commerce, tanto B2B como B2C. Conocer las plataformas que podemos elegir. Descubrir funcionalidades, herramientas, métodos de pago y logística para alcanzar el éxito con nuestra estrategia comercial online.

### Contenido: ¿Quieres desarrollar una tienda online?

- El e-Commerce en España.
- Seguridad en los medios de pago.
- Modelos de Negocio Online.
- Políticas de precios en Internet.
- Logística en e-Commerce.

## 10. Mobile Marketing

### Objetivo:

Conocer todos los medios y herramientas del entorno móvil, tales como las apps, la geoloca-

lización, el m-Commerce, la publicidad mobile y saber cuándo es conveniente desarrollar una estrategia de mobile y los beneficios y ventajas que puede aportar a nuestra compañía.

#### Contenido: ¿Te comunicas con tus clientes a través de dispositivos móviles?

- Modelos de Negocio en Móvil.
- Local Mobile Marketing (Geolocalización).
- Apps y Tendencias en Mobile.
- Tipos de estrategias en móviles para empresas.
- M-Commerce.
- Mobile Innovation.

### 11. Publicidad Digital

#### Objetivo:

Conocer las diferentes plataformas, medios y soportes que nos ayudarán a comunicar nuestro producto para lograr campañas de comunicación más eficientes seleccionando el mix

de medios adecuado. Identificar los diferentes formatos publicitarios que hoy en día se usan en la web.

#### Contenido: ¿Dominas los nuevos formatos en publicidad digital?

- Formatos publicitarios.
- Inbound Marketing.
- Marketing de contenidos.
- La nueva creatividad publicitaria.
- Publicidad Integrada.

### 12. Affiliate Marketing

#### Objetivo:

Conocer los beneficios y utilidades del desarrollo de campañas de display y de acciones de marketing de afiliación para lograr los objetivos de comunicación planteados.

#### Contenido: ¿Sabes cómo funciona el Marketing de Afiliación?

- El Ecosistema campañas de display:
- Redes publicitarias, Google, Facebook,...
- Sell Side Platforms/Supply Side Platforms.
- AdExchanges.
- Demand side Platforms DSP's
- Data Provider & Data Management Platforms.
- Retargeting, Lookalikeaudiences
- Definición de objetivos y planificación de campañas.
- Seguimiento, optimización y reporting.
- Marketing de Afiliación.

### 13. Digital Media Planning

#### Objetivo:

Realizar la planificación de medios digitales de una compañía para que todas las acciones que formen parte de una campaña estén coordinadas y con unos objetivos planteados a los que





pueda darse seguimiento, verificar la consecución de esos objetivos y analizar los resultados de cada una de las acciones.

#### Contenido: ¿Sabrías desarrollar un plan de medios online?

- El mercado de la publicidad en España.
- Redes publicitarias.
- Organismos reguladores.
- Modelos de negociación de medios.
- Mix de medios digitales.
- Segmentación y planificación de audiencias.
- Elaboración de un plan de medios online.

### 14. Social Media Strategy

#### Objetivo:

Aprender a gestionar de manera exitosa las redes sociales más adecuadas según nuestra estrategia y objetivos. Crear un Social Media Plan, y saber monitorizar y escuchar las redes. Captar y fidelizar audiencias a través de las redes sociales con intercambio constante de

información. Gestionar tu Reputación Online y Viralizar tus mensajes.

#### Contenido: ¿Has integrado las redes sociales en tu estrategia corporativa?

- El Community Manager.
- Social Media Marketing (SMM).
- Plan de Crisis en medios sociales.
- Identidad y Social Branding.
- Escucha Activa.
- Monitorización.
- Medición y análisis de resultados.

### 15. Email Marketing

#### Objetivo:

Desarrollar campañas de email marketing exitosas, así como ser capaces de medir y analizar los resultados obtenidos.

#### Contenido: ¿Conoce las razones por las que utilizar el Email Marketing?

- Plataformas y herramientas.
- Bases de datos y sus segmentaciones.
- Métricas, reporting y KPIs.
- Creatividad, diseño, copywriting y personalización.
- Estrategia de email marketing.
- Automatizaciones. Email Retargeting. Emails basados en eventos y comportamiento.
- Multicanalidad.

### 16. Inbound Marketing

#### Objetivo:

Desarrollar campañas basadas en Inbound Marketing que logren atraer la atención de los clientes para posteriormente generar fidelidad en su relación con la empresa.

## Contenido: ¿Aplicas técnicas de Inbound Marketing?

- Automatizaciones. Email Retargeting.
- Emails basados en eventos y comportamiento.
- Multicanalidad y Micromomentos.

## 17. Search Engine Optimization-SEO

### Objetivo:

Analizar el posicionamiento natural en buscadores a través de herramientas de análisis y control. Entender cuáles son las claves de un buen posicionamiento SEO y cómo introducir mejoras en nuestra web.

### Contenido: ¿Quieres ser el primero en los resultados de búsqueda de Google?

- Algoritmos.
- Optimización en buscadores.
- SEO On-Site y SEO Off-Site.
- Linkbuilding y otras técnicas.

- White SEO vs. Black Hat.
- Keywords.
- Herramientas fundamentales.

## 18. Search Engine Marketing-SEM

### Objetivo:

Desarrollar campañas de Marketing de Buscadores exitosas a través del desarrollo de campañas en Google Adwords. Aprender la plataforma en profundidad, saber medir el retorno de nuestras campañas y analizar constantemente sus resultados.

### Contenido: ¿Quieres llegar a las personas adecuadas con tus anuncios?

- Conceptos básicos sobre Campañas y Cuentas AdWords.
- Plataformas publicitarias en buscadores.
- Formatos de los anuncios de AdWords.
- Posibilidades de targeting en AdWords.

- Política de AdWords y calidad de los anuncios
- Optimización de campañas en AdWords.
- Herramientas de apoyo en AdWords

## 19. Plan de Marketing Digital

### Objetivo:

Diseñar paso a paso un Plan de Marketing Digital y lograr alinearlo con el Plan de Marketing General de la compañía. Combinar todas las herramientas y acciones que nos hagan alcanzar los objetivos empresariales.

### Contenido: ¿Has integrado tu Plan de Marketing Digital con tu Plan Estratégico de Empresa?

- El Plan de Marketing Digital.
- Análisis de la Competencia.
- Plan de Comunicación 360.
- Objetivos y Estrategia del Plan de Marketing Digital.



## 19. CRM y Growth Hacking

### Objetivo:

Profundizar en la importancia del Customer Relationship Management dentro del entorno digital como herramienta de gestión y entendimiento del cliente. Establecer procedimientos y acciones orientadas al cliente. Familiarización con los conceptos de CRM. Diseñar una estrategia de contactos que cubra la vida del cliente.

### Contenido: ¿Sabes qué hacer con los datos de tus clientes?

- Filosofía CRM.
- Data Mining y CRM Analítico.
- Métricas de calidad de servicio.
- Entender cómo el churn afecta a nuestro negocio.
- Conocer los habilitadores que tenemos al alcance.
- Maximizar la minería de datos para mejorar nuestra segmentación.

## 20. Business Intelligence: Big Data

### Objetivo:

Aprender los procesos de recogida, distribución, análisis y monitorización de la información de usuarios y clientes. Valorar la toma de decisiones en base a la data recogida que fomente el crecimiento de la empresa. Conocer el Big Data como fórmula para optimizar las acciones de marketing.

### Contenidos

- Las 7Vs del Big Data.
- Modelos predictivos y prescriptivos.
- Bases de Datos.
- Regulación e innovación del big data.

## 21. Analítica Web

### Objetivo:

Extraer, comprender e interpretar la información que se refleja en la red, imprescindible para la toma de decisiones de marketing. Llegar al conocimiento gracias al correcto análisis de los datos.

### Contenido: ¿Sabes lo que ocurre en tu web?

- Conceptos básicos.
- Tipos de herramientas.
- Métricas e indicadores.
- Medición e integración de múltiples fuentes.
- KPIs y Objetivos.

## 22. Google Analytics

### Objetivo:

Extraer la información sensible que Google Analytics nos proporciona sobre nuestro sitio web, analizando los datos e introduciendo mejoras fundamentadas que mejoren nuestro rendimiento web.

**Contenido:** ¿Conoces las herramientas de analítica más utilizada en el mundo?

- Conoce Google Analytics.
- Gestión y manejo de la herramienta.
- Métricas.
- Análisis y diseño de informes estadísticos.
- Implementación y seguimiento.

## 24. Legislación, Seguridad y Privacidad en las redes

**Objetivo:**

Mostrar la importancia de la seguridad digital como uno de los principales retos a los que se enfrenta la digitalización. Proteger nuestro negocio online frente a la vulnerabilidad a la que pueden exponerse los datos de nuestros clientes y los nuestros propios.

**Contenido:** ¿Están tus datos protegidos y seguros frente a ataques?

- Seguridad de la Información.
- La información, como activo fundamental que hay que proteger y tratar adecuadamente, adaptado a un entorno digital.
- Ciberamenazas y riesgos a la información.
- Formas de protección.

### 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, en 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..

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.




**Expertos**

## 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 MBA 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.

### 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 Oratoria, Influencia y Persuasión

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

### 04. Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

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

## 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 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.



# #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. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

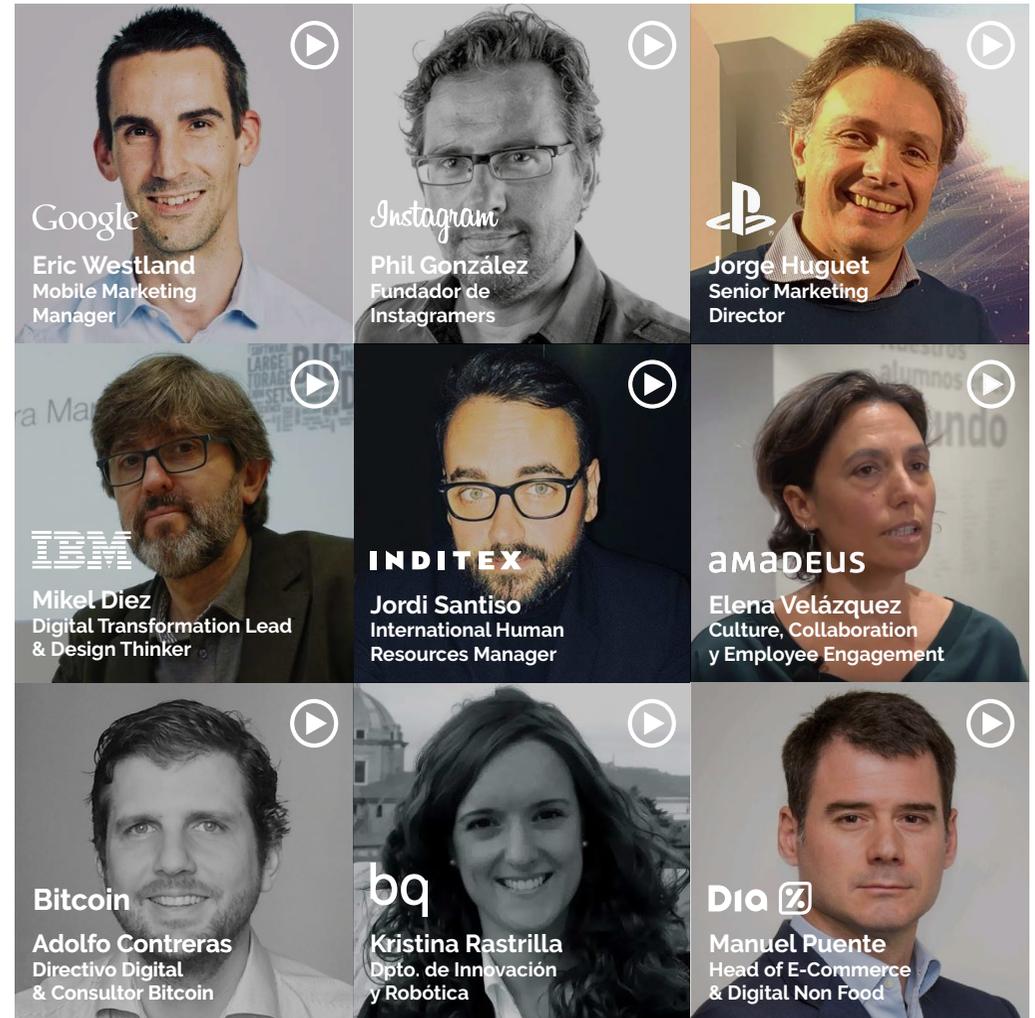
Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de alumnos encuentre trabajo o mejore su situación laboral.



# #EUDEtalks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

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:

