



Instituto
Europeo
de Postgrado



Universidad
Rey Juan Carlos

Master Online

en International Business



Índice

Carta del Director	2
Presentación de la escuela	3
Acreditaciones y Reconocimientos	4
Convenios Internacionales	6
Metodología	7
Claustro Docente	9
Asociación de Antiguos Alumnos	13
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	14

Máster oficial International Business

¿Por qué elegir este Máster online?	16
Programa	17
Perfil del Alumno	23
Proceso de Admisión	25

Oferta formativa	26
------------------	----

Carta del director

Adaptar nuestras agendas a rígidos horarios, o desplazarnos hasta unas instalaciones que con frecuencia se encuentran alejadas de nuestro lugar de trabajo, es cada vez más difícil para muchos profesionales, que sin embargo no quieren dejar de aprender, ni renunciar a una formación de la máxima calidad; ésta es la razón de ser del Instituto Europeo de Posgrado; **la Escuela de Negocios en Internet.**

Los avances en los medios de comunicación han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; la impartición de clases en tiempo real que quedan grabadas si no se ha podido asistir; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

Pero no todo es tecnología. Lo más importante del Instituto Europeo de Posgrado son las personas. Tutores Académicos que te acompañarán durante todo tu proceso formativo, para que no estés solo en ningún momento. Profesores expertos en sus materias, que resolverán todas tus dudas, y te proporcionarán los mejores materiales para tu aprendizaje. Y compañeros, con los que podrás interactuar y trabajar en grupo, para que tu experiencia sea lo más enriquecedora posible.

Durante el año 2013, más de 1.500 alumnos de 43 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino de sus testimonios.

Recibe un cordial saludo, y espero poder darte la bienvenida en alguno de nuestros programas en próximas convocatorias.

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.



Carlos Pérez Castro

Director del Instituto Europeo de Posgrado

Presentación de la Escuela

El Instituto Europeo de Posgrado es una innovadora Escuela de Negocios 100% online, que imparte MBA, programas Máster y formación a empresas.

El acuerdo entre el **Instituto Europeo de Posgrado** como líder de formación de posgrado online en español y la **Universidad Rey Juan Carlos** de Madrid, permite obtener doble titulación de ambas instituciones en este programa.

El reconocimiento y el mérito de ambas instituciones ofrecen, a profesionales de todos los sectores, una formación de alto prestigio en España y a nivel internacional permitiendo adquirir las habilidades y competencias necesarias para el desarrollo profesional en diferentes ámbitos del entorno empresarial y el eficaz desempeño de responsabilidades directivas en una organización.

La Universidad Rey Juan Carlos se sitúa entre las mejores universidades de la Comunidad de Madrid. Ofrece una formación profesional, integral e internacional a sus alumnos, los cuales cuentan con una amplia oferta formativa e investigación internacional.



Instituto
Europeo
de Postgrado



Universidad
Rey Juan Carlos



1. Acreditaciones y Reconocimientos

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de las principales asociaciones educativas españolas e internacionales que acreditan la calidad de sus programas.

Su metodología, le ha permitido obtener la certificación de calidad en formación Qfor. Prestigiosas publicaciones económicas, recogen en sus listados a la Escuela, entre las mejores de ámbito nacional e internacional.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro fundador de la **Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN)** agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los masters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro asociado de la **International Commission on Distance Education (ICDE)**, que nace en Ginebra (Suiza) en 1997, con el objetivo de promover y mejorar la educación a distancia y que desde 2003, dispone del Estatuto Consultivo, categoría especial, del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS. La organización controla la calidad de los cursos de aquellas instituciones que los someten voluntariamente a verificación. Está dirigida a todas las instituciones académicas que desarrollan educación a distancia en cualquiera de sus modalidades y niveles, así como a los alumnos que se interesan por esta nueva forma de educación.



Además la Escuela cuenta con el reconocimiento de la **acreditación de calidad Qfor** específica para servicios de formación. Los criterios en los que se basa dicha acreditación son la experiencia de alumnos anteriores y la conformidad de los procesos y recursos a su norma de calidad.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de **CLADEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración**, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



Nuestra Institución cuenta también con la **certificación de EFPA España** para el Curso de Preparación de la Certificación EFA que garantiza que temario y claustro se adaptan a los requisitos exigidos a nivel europeo para el programa **European Financial Advisor**.



El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el listado elaborado por el prestigioso diario **Financial Times** sobre los mejores MBA online de 2013.



El Instituto Europeo de Posgrado está presente desde 2011 entre las Escuelas de Negocios evaluadas por la prestigiosa revista norteamericana **BusinessWeek** en la modalidad de programas a distancia. Sólo tres escuelas españolas aparecen en este listado, midiéndose con prestigiosos centros europeos y americanos.

Entidad colaboradora de:



FORMACIÓN

Varios de los programas ofrecidos por el **Instituto Europeo de Posgrado** permiten obtener Certificados de Auditor Interno en normas ISO, expedidos por Bureau Veritas, certificadora líder a nivel mundial.



“ Es muy recomendable esta formación. Es muy esquemática y hace muy sencilla la comprensión de conceptos que hasta ahora no sabía de qué se trataban. En poco tiempo adquieres conocimientos de asuntos de los que probablemente has oído hablar, pero nunca comprendías qué eran. Ahora me veo capacitada para tomar decisiones u opinar sobre asuntos que antes jamás me hubiera aventurado.”

Beatriz Díaz Rubia

2. Convenios Internacionales

Desde sus comienzos el Instituto Europeo de Posgrado adquirió un fuerte compromiso internacional al conseguir, gracias a su metodología 100% online, llegar a alumnos residentes en cualquier parte del mundo. Esto nos permite promover un **networking internacional** entre nuestros participantes, muy importante, tanto para el intercambio de conocimientos y formas de pensar, como para el establecimiento de posibles relaciones comerciales.

Fruto de esta vocación internacional, el Instituto Europeo de Posgrado ha firmado Convenios de Colaboración con numerosas instituciones académicas:

COLOMBIA

Universidad Piloto
 Universidad de Medellín (UDEM)
 Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
 Fundación Universitaria del Área Andina
 Institución Universitaria Colegio Mayor de Antioquía
 Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX)
 Dirección Nacional de Escuelas de la Policía Nacional de Colombia
 Cámara de Comercio Hispano – Colombiana
 Asturias Corporación Universitaria

MÉXICO

Universidad Intercontinental (UIC)
 Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
 Universidad Da Vinci
 Universidad ICEL
 Instituto de Especialización para Ejecutivos (IEE)
 Fundación Beca
 Instituto de Financiamiento e Información para la Educación (EDUCAFIN)

PERÚ

Universidad Alas Peruanas
 Instituto de Formación Bancaria (IFB)
 Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE)
 Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú)
 Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo)
 Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE)

VENEZUELA

Educrédito

REPÚBLICA DOMINICANA

Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)

GUATEMALA

Universidad InterNaciones

BOLIVIA

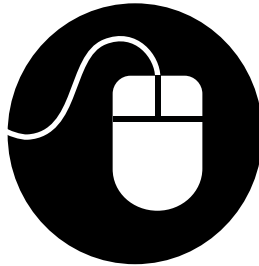
Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)

PANAMÁ

UMECIT, Universidad Metropolitana

3. Metodología

Nuestra metodología online incorpora las últimas novedades tecnológicas que permiten hacer del e-learning un aprendizaje sencillo, cómodo y eficaz.



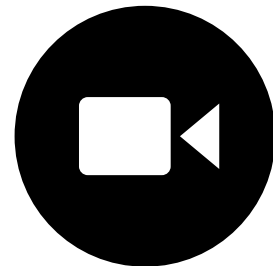
Con una innovadora plataforma online que permite la realización de **ejercicios interactivos** y la discusión de **casos prácticos** para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Con un avanzado **simulador empresarial** que recrea la realidad de una empresa y las consecuencias reales de las decisiones adoptadas para gestionarla.



Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los alumnos durante todo el módulo, resolviendo sus dudas y fomentando su participación en los foros. Todo ello apoyado con la utilización del “**método del caso**” para afianzar los conocimientos adquiridos y aplicarlos a la realidad empresarial.

Además, para garantizar el ritmo de aprendizaje de los alumnos un equipo de tutores realiza un **seguimiento personalizado** de los mismos, apoyándoles y motivándoles en todo momento. De esta manera obtenemos un alto nivel de satisfacción y de finalización de los participantes.



“ La metodología de estudio me parece la ideal para personas como yo, que estamos trabajando y no disponemos del tiempo suficiente para tener clases presenciales o llevar un ritmo de trabajo y estudio constante. Por otra parte, la involucración del personal de la Escuela y del profesorado ha sido y está siendo muy cercana al alumno, mostrando en todo momento un verdadero interés en la impartición de las clases y en el intento de mejorar y facilitar la comprensión de todos los conceptos por nuestra parte”

Lucía Vaquero Otero

4. Claustro Docente

Nuestro claustro de profesores está formado por profesionales en activo, expertos en su área de conocimiento y con probadas aptitudes pedagógicas.

Su dilatada experiencia (superior a diez años) permite dar a las clases un matiz muy práctico, que también se refleja en la documentación generada por ellos y actualizada de forma continua.

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN



29%	Finanzas y Banca
22%	Dirección General y Comercio Exterior
20%	Marketing y Ventas
16%	Recursos Humanos
13%	Logística y Procesos

PROCEDENCIA POR TITULACIONES



60%	Titulados Máster
40%	Doctorándose o doctorados

PROCEDENCIA POR GÉNERO



53%	Hombres
47%	Mujeres

Claustro Docente del Máster Oficial Internacional Business

CRISTINA GARCÍA

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (San Pablo-CEU). Formación post universitaria en Transporte y en Comercio Exterior impartida por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Está especializada en la gestión jurídica de los procesos de Transporte, Logística y Comercio Internacional. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el ejercicio de la abogacía en los sectores mencionados, y durante los 10 últimos preferentemente en consultoría sobre dichas materias. Destacan sus estudios sobre temas como la gestión aduanera del transporte, el manejo de los INCOTERMS, transporte internacional marítimo, tacógrafo digital, o la gestión documental del transporte, sobre los que ha realizado diverso material docente y de los que constituye todo un referente en la materia.

FRANCISCO BENJAMÍN COBO QUESADA

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Máster Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico por el ESIC Business School. En la actualidad es profesor de la Universidad CEU San Pablo y consultor-formador en marketing, ventas y estrategia.

BELÉN RODRÍGUEZ CÁNOVAS

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), especialidad Financiera Grado en Estadística por la Universidad Complutense de Madrid Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) del Programa de Doctorado de Marketing de ICADE y actualmente elabora su Tesis Doctoral. Asimismo, es investigadora en el Instituto de Empresa de Madrid (IE) Su carrera profesional se ha desarrollado en el área de marketing en el mercado de lujo y gran consumo y cuenta con amplia experiencia internacional en Alemania, Portugal y Rumanía.

FERNANDO RIVERO

Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Estudió Empresariales, especialidad en Marketing por la Universidad Complutense (CESSJ Ramón Carande) y Marketing for e-commerce por la U.C. de Berkeley. Actualmente es Socio - Director de Marketing de la Tatum, consultoría comercial, de marketing y de personas; Consejero y miembro del Comité de Dirección de la Asociación de Marketing de España, y Director del Observatorio de la Blogosfera de Marketing. Cuenta con más de 15 años como consultor y formador especializado proyectos de aprovechamiento del canal internet, marketing, ventas, gestión de clientes. En el ámbito docente es profesor en CUNEF y en la Escuela de Organización Industrial (EOI). Imparte formación in company y es ponente habitual en diferentes foros, congresos y seminarios.

JAIME MATO

Licenciado en Derecho y Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, y por la University College of London. Ha realizado cursos de posgrado en la London School of Economics, así como también un Máster en Bolsa y Mercados Financieros en el IEB. Empezó su carrera en banca en el Banco Espirito Santo en Lisboa, y después de pasar unos años allí como parte del equipo de corporate finance, se incorporó a BBVA Londres donde continuó vinculado a la parte de banca corporativa y de inversión, centrado en labores de desintermediación de posiciones de comercio exterior. Actualmente es Senior Relationship Manager del Banco Industrial and Commercial Bank of China del departamento de banca corporativa y de inversión en su sucursal en España. Cubriendo grandes empresas en la península Ibérica.

FERNANDO SITGES

Licenciado en Administración de Empresas por Saint Louis University, en Missouri (EE.UU.). Máster en Administración de Empresas y Finanzas Internacionales por Saint Louis University. PDD por el IESE en 2006. Desarrolló sus funciones en Deloitte & Touche en el área de auditoría durante cuatro años, en LVMH (Louis Vuitton y Moët Hennessy) donde trabajó como Responsable Administrativo y Financiero de Louis Vuitton para España y Portugal, que a su vez proveyó de servicios financieros a las marcas Kenzo y Christian Dior. Posteriormente ejerció como Controller Senior del Grupo Loewe. Más adelante ocupó el cargo de Director Financiero del Grupo Ipsos en España, empresa líder en investigación de mercado, gestionando un equipo de trabajo de doce personas. Actualmente y desde 2006 es Director Financiero de Levitt Bosch Aymerich, promotora inmobiliaria con más de 80 años de historia y cerca de 40 años establecida en España.

JAVIER SANZ

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid. Máster en Administración y Dirección de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid. Máster en Comercio Exterior por la Escuela de Organización Industrial de Madrid. Master in Management of International Business por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Tiene una amplia experiencia práctica en la internacionalización de empresas y en la dirección y gestión de grandes operaciones de comercio exterior en todas sus áreas. Ha trabajado en puestos de alta dirección en empresas de ingeniería, de instalación y montajes, de consultoría de calidad y de trading dentro de campos muy diversos. También ha participado en el asesoramiento de diferentes empresas en operaciones corporativas. Actualmente es, entre otros cargos, Socio Director de Drommer Consulting, dedicada a la consultoría comercial, financiera y estratégica de empresas en apoyo a procesos de internacionalización.

JAVIER ECHENIQUE

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. EMBA por ESA-DE Business School. Técnico Superior en Riesgos Laborales por el Instituto Europeo de Salud y Bienestar Social. Experiencia de más de 12 años en el sector logístico, donde ha trabajado en empresas como Tibbett&Britten, Exel Logistics y DHL. Dentro de su trayectoria profesional en estas empresas ha ocupado distintos puestos de responsabilidad en las áreas de Operaciones, Ingeniería y Desarrollo, trabajando para clientes como Carrefour, Unilever, L'Oréal o Alcan entre otros. Actualmente es Director de RRHH en ID Logistics, multinacional francesa especializada en operaciones logísticas dedicadas que abarcan toda la cadena de suministro.

MARCELO LEPORAT

Licenciado en Ingeniería Industrial y Máster en Logística por la Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina. Posee diploma de International MBA por el Instituto de Empresa de Madrid. Actualmente está cursando el Doctorado en Finanzas por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con amplia experiencia tanto docente como en empresas (Toyota, McDonald's y Nestlé) y desde el 2010 es Store Development en Starbucks Coffee Iberia.

JOSÉ GALBETE MAULEÓN

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y Máster en Dirección de Comercio Internacional y Marketing por la Universidad Pública de Navarra. En la actualidad es Asesor de Comercio Internacional en www.exportArte.es, y colabora con diferentes escuelas de negocios como docente.

5. Asociación de Antiguos Alumnos

El Instituto Europeo de Posgrado ha puesto en marcha la Asociación de Antiguos Alumnos con el fin de mantener los vínculos creados con los alumnos tras su paso por la Escuela.

Con ella el Instituto Europeo de Posgrado quiere contribuir a la proyección profesional de sus alumnos y a promover el networking a través de espacios virtuales y de colaboración.

- Recibirán **información actualizada** sobre la Escuela y sobre temas de actualidad empresarial.
- Se beneficiarán de **descuentos** en nuestros programas, para ellos o sus familiares.
- Podrán tener acceso a **clases de actualización** de conocimientos.



“ En mi vida profesional, el Máster me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros me aporta un valor añadido profesional y personal”

Vicente Verdú, *Director comercial de Cosesa*

6. Empresas en las que trabajan nuestros alumnos

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de 37 nacionalidades diferentes, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.

Accenture	Gas Natural S.A.
Acciona Infraestructuras I+D+i	GE Oil & Gas ESP - Venezuela
Banco Agrario de Colombia	Goodyear Dunlop Europe
Banco de Bogotá	Hewlett-Packard
Banco de Crédito del Perú	IBM
Banco de Venezuela	Indra
Bancolombia	Inter American Development Bank
Banesto	Intermon Oxfam
BankinterBaxter	Kellogg España S.L.
Healthcare	Kraft Foods
BBVA	La Caixa
Brenntag Ecuador	Leroy Merlin
Bristol-Myers Squibb	Lubricantes BP
Caja España	MERCK
Bankia	Nestlé Ecuador
Caja Mar	Nokia Mobile Phones
Caja Vital	Oracle
Canon	Pacific Rubiales Energy
Consejería Empleo y Mujer (Comunidad de Madrid)	Petroamazonas Ecuador S.A
Deloitte	Petroecuador
Deutsche Bank	Siemens
Ericsson	The Nielsen Company
Eurostars Hotels	Toyota
France Telecom Spain	Universidad de La Salle
	Universidad Nacional de Colombia



ERICSSON 

 **france telecom**

ORACLE

 **"la Caixa"**

kraft foods 
Make today delicious

 **MERCK**

SIEMENS

 **TOYOTA**

 **Indra**

 **Intermón
Oxfam**

NOKIA

Canon



IBM

abante 

ABENGOA

7. ¿Por qué elegir este Máster online?

- ✓ Te permitirá conocer en profundidad el escenario global para desarrollar negocios internacionales, analizando la coyuntura económica y la normativa internacional sobre transacciones internacionales.
- ✓ Podrás diseñar una adecuada estrategia de exportación e importación para asegurar la correcta internacionalización de la empresa, atendiendo a la logística internacional y el Plan de Marketing Internacional.
- ✓ Analizarás los mercados de divisas, los riesgos del comercio exterior y las modalidades de la financiación internacional para poder tomar decisiones acertadas.
- ✓ Doble titulación por el Instituto Europeo de Posgrado y la Universidad Rey Juan Carlos.

8. Programa

Fundamentos del Comercio Internacional

1. Escenarios del Comercio Internacional

- La Globalización y la deslocalización Empresarial. Factores Impulsores
- Interdependencia del Comercio Mundial. Dumping Social.
Globalización y Crisis

2. Teorías del Comercio Internacional. Especialización y Ventajas Comerciales. Comercio Inter e Intraindustrial

- Teorías Tradicionales del Comercio Internacional
- La Nueva Teoría del Comercio. Comercio Inter e Intraindustrial.
Ventaja Competitiva Nacional

3. Política Comercial: Proteccionismo vs Librecomercio. Sistemas de Proteccionismo

- Barreras al Comercio Internacional I
- Barreras al Comercio Internacional III
- Barreras al Comercio Internacional III

4. Organismos Internacionales que Intervienen en el Comercio Internacional

- Organización Mundial del Comercio/World Trade Organization (OMC/WTO)
- El Sistema Monetario Internacional I
- El Sistema Monetario Internacional II y Conferencia de las ONU sobre Comercio y Desarrollo

5. La Balanza de Pagos: Conceptos Fundamentales y Casos Prácticos

- Barreras de Comercio Internacional
- Aduanas

6. Estrategia y Estructura de los Negocios Internacionales

- Sector Exterior y Balanza de Pagos
- Balanza Corriente y Balanza de Capitales
- Balanza Básica

El Proceso de Internacionalización de la Empresa

1. Aspectos Básicos de la Decisión de Exportar

- La Decisión de Exportar: el Producto y la Marca
- La Decisión de Exportar: el Precio

2. Competitividad y Estructura Organizativa

- Organización de la Empresa con Actividad Internacional
- Centralización o Descentralización

3. Consideraciones Iniciales

- Internalización de la Empresa
- Empresa y Decisión de Exportar

4. El Proceso de Internacionalización

- Proceso de Internacionalización
- Gestión de Mercados

5. Estandarización vs Adaptabilidad

- Adaptaciones Obligatorias
- Adaptaciones Voluntarias

6. Un Producto para la Exportación

- Antecedentes Información e Hipótesis de Trabajo
 - Configuración del Producto
-

 Mercados Internacionales**1. Unión Europea, Estados Unidos y Japón**

- Unión Europea
- Estados Unidos
- Japón

2. Países Anglosajones: Canadá, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda

- Australia
- Canadá
- Nueva Zelanda
- Sudáfrica

3. Países Musulmanes

- El Magreb: Marruecos, Argelia y Túnez I
- El Magreb: Marruecos, Argelia y Túnez II
- Emiratos Árabes Unidos

4. Países Latinoamericanos

- América Latina
- Argentina y México
- Chile y Brasil

5. Mercados de Asia: Singapur, Corea, Hong-Kong, Taiwán y Malasia

- Singapur
- Corea del Sur y Hong Kong
- Taiwán y Malasia

6. Las Grandes Economías Emergentes: China, India y Rusia

- Introducción: BRICS
 - India
 - Rusia
 - China
-

 Marketing Internacional**1. Comercio Internacional**

- Comercio Internacional
- Algunas Consideraciones Generales

2. Entorno Internacional

- La Globalización y las Relaciones Económicas Internacionales
- Grandes Áreas Económicas Mundiales

3. Marca, Ventaja Competitiva y Posicionamiento Internacional

- Marketing Internacional: Comunicación
- Instrumentos Básicos de la Promoción

4. Marketing Mix Internacional I: Producto y Precio

- Marketing Mix Internacional I: El Producto
- Marketing Mix Internacional I: El Precio

5. Marketing Mix Internacional II: La Distribución

- Marketing Mix : La Distribución
- Jugadores en el Tablero de la Distribución
- Tendencias de la Distribución Comercial

6. Segmentación y Selección de Mercados

- Elementos de la Investigación
 - Etapas de la Investigación
-

Sistemas Aduaneros**1. Las Aduanas y el Sistema Arancelario. Nomenclatura Arancelaria**

- Nomenclatura Arancelaria I
- Nomenclatura Arancelaria II

2. Origen de las Mercancías

- Origen de las Mercancías I
- Origen de las Mercancías II

3. Valor en Aduana. El Arancel Aduanero. La Deuda Aduanera

- El Arancel y la Deuda Aduanera I
- El Arancel y la Deuda Aduanera II

4. IVA e Impuestos Especiales

- IVA e Impuestos Especiales I
- IVA e Impuestos Especiales II
- IVA e Impuestos Especiales III

5. Destinos y Regímenes Aduaneros

- Destinos y Regímenes Aduaneros I
- Destino y Regímenes Aduaneros II

6. Protección Aduanera de la Propiedad Intelectual e Industrial

- Protección Aduanera de la Propiedad Intelectual e Industrial I
 - Protección Aduanera de la Propiedad Intelectual e Industrial II
 - Protección Aduanera de la Propiedad Intelectual e Industrial III
-

Logística Internacional**1. La Gestión de la Logística. Tratamiento de la Mercancía**

- Tipos de Medios e Instalaciones para el Transporte de Mercancía
- Sistemas y Modalidades de Transporte. Sistema y Modalidades de Transporte

2. Envases y Embalajes

- El Contrato de Transporte
- Operaciones Logísticas y Modalidades más Habituales de Contratación

3. La Distribución. Medios de Transporte

- Los Costes de la Logística Internacional
- Criterios Básicos de Selección del Medio de Transporte y Operadores Logísticos

4. Los Incoterms

- Los Costes Aduaneros como Barrera Comercial
- La Deuda Aduanera, su Liquidación y los Regímenes Aduaneros

5. Contratación del Transporte

- Los Incoterms
- Documentos Asociados al Transporte

6. Los Costes del Transporte y los Seguros

- Elementos de la Logística: La Mercancía
- Elementos de la Logística: El Transporte

7. Las Aduanas

- El Embalaje y el Etiquetado
 - El Contrato de Seguro
-

Financiación Empresarial**1. Las Fuentes de Financiación**

- Las Fuentes de Financiación I
- Las Fuentes de Financiación II

2. La Estructura Óptima de Financiación

- La Estructura Óptima de Financiación
- El Apalancamiento Financiero

3. La Financiación de Operaciones a Largo Plazo

- La Financiación de Operaciones a Largo Plazo I
- La Financiación de Operaciones a Largo Plazo II

4. La Financiación a Corto Plazo

- La Financiación de Operaciones a Corto Plazo I
- La Financiación de Operaciones a Corto Plazo II

5. Los Medios de Pago Nacionales e Internacionales

- Los Medios de Pago Nacionales
- Los Medios de Pago Internacionales

6. El Entorno Internacional. Los Riesgos de Cambio y sus Coberturas

- El Entorno Internacional: Los Tipos de Cambio
 - El Entorno Internacional: La Gestión del Riesgo de Tipos de Cambio
-

Riesgos, Medios de Pago y Financiación del Comercio Exterior**1. Medios de Pago**

- Consideraciones Generales
- Medios de Pago Simples y Remesas
- Medios de Pago Documentales, el Crédito Documentario

2. Mercados de Divisas

- Mercado de Divisas
- Riesgos de Cambio y Tipos de Interés

3. Financiación del Comercio Exterior I

- Financiación de Importaciones
- Financiación de Exportaciones

4. Financiación del Comercio Exterior II

- Financiación con Apoyo Oficial
- Financiación de Carácter Concesional

5. Financiaciones Especiales

- Comercio de Compensación
- Financiación de Proyectos

6. Riesgos del Comercio Exterior

- Tipología de Riesgos
- Riesgos Básicos

7. Seguros de Riesgo a la Exportación

- Seguro Oficial
- Seguro Privado
- Tipos de Pólizas más usuales

Contratación Internacional

1. Contratación Internacional. Entorno Legal y Estructura Básica.**Importancia de la Lex Mercatoria**

- Contrato Internacional: Entorno Legal y Estructura Básica
- Ley Rectora del Contrato
- Redacción y Clausulado Mínimo de un Contrato de Comercio Internacional

2. Contrato Internacional: Negociación, Formación y Resolución de Conflictos

- Negociación del Contrato Internacional. Documentos Precontractuales
- Formación o Perfeccionamiento del Contrato Internacional
- Resolución de Conflictos
- Arbitraje Comercial Internacional

3. Contrato de Compraventa Internacional. Los Incoterms

- Introducción y Convención de Viena de 11 de Abril de 1980 sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías I
- Convención de Viena de 11 de Abril de 1980 sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías II
- Incoterms 2010
- Cuestiones a Destacar en cada uno de los Incoterms

4. Los Contratos de Distribución

- Introducción y Contrato de Agencia
- Contrato de Distribución
- Contrato de Franquicia

5. Otros Contratos. Especial Referencia a los ligados a la Propiedad Intelectual e Industrial

- Introducción y Clasificación de los Derechos de Propiedad Intelectual I
- Clasificación de los Derechos de Propiedad Intelectual II
- Contratos relativos a los Derechos de Propiedad Industrial y Contrato de Transferencia de Tecnología

6. Aspectos Jurídicos de la Contratación Electrónica

- Introducción. Normativa de la UE. Legislación española
 - El Comercio Electrónico en el Derecho Internacional Privado. Convención de Viena de 1980. Arbitraje y Comercio B2B
-

E-Commerce**1. Introducción al E-Commerce y Particularidades del Canal**

- Introducción al E-Commerce
- Diferencias entre el Negocio Tradicional y el Electrónico

2. Modelos de Negocio en E-Commerce

- Modelos B2C
- Modelos B2B

3. Puesta en marcha de la Tienda Online

- Soluciones Tecnológicas
- Aspectos Legales Básicos

4. Logística y Operaciones

- Logística E-Commerce
- Operaciones en la Tienda Online

5. El Proceso de Venta Online

- Proceso del E-Commerce
- Medios de Pago en el E-Commerce

6. Promoción de la Tienda Online y Adaptación a los Nuevos Comportamientos de los Consumidores

- Promoción de la Tienda Online
 - Análisis de Resultados
-

PROYECTO FIN DE PROGRAMA: BUSINESS PLAN DECOMERCIO INTERNACIONAL

9. Perfil del Alumno

El programa está dirigido a profesionales españoles o extranjeros, titulados universitarios, o con experiencia profesional equivalente.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- ✓ Dirigido a profesionales con responsabilidades directivas y/o ejecutivas, que quieran profundizar y reforzar sus conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para hacer frente a los retos cada vez más complejos y cambiantes del mundo de la empresa.
- ✓ Dirigido a profesionales de cualquier área del conocimiento, con o sin experiencia previa en gestión de proyectos.
- ✓ Personas que estén interesadas en aprender o ampliar su conocimiento sobre las habilidades gerenciales, herramientas y metodologías necesarias para gestionar satisfactoriamente los ciclos de vida de un proyecto desde perspectivas legales, financieras, de calidad y de gestión de las tareas en el tiempo.
- ✓ Profesionales de la gestión de proyectos que quieren reciclar sus conocimientos o ampliarlos a otros ámbitos de la empresa/proyecto.
- ✓ Aquellos gestores que quieran actualizar su visión de los proyectos considerando ámbitos financieros, internacionales y de gestión de equipos de trabajo.

PROCEDENCIA POR EDAD



10%	de 25 a 30 años
28%	de 30 a 35 años
30%	de 35 a 45 años
32%	más de 45 años

PROCEDENCIA POR TITULACIÓN



35%	Ingenierías
15%	Administración y Dirección de Empresas
10%	Marketing
7%	Químicas
5%	Derecho
18%	Otros

PROCEDENCIA POR PAÍSES



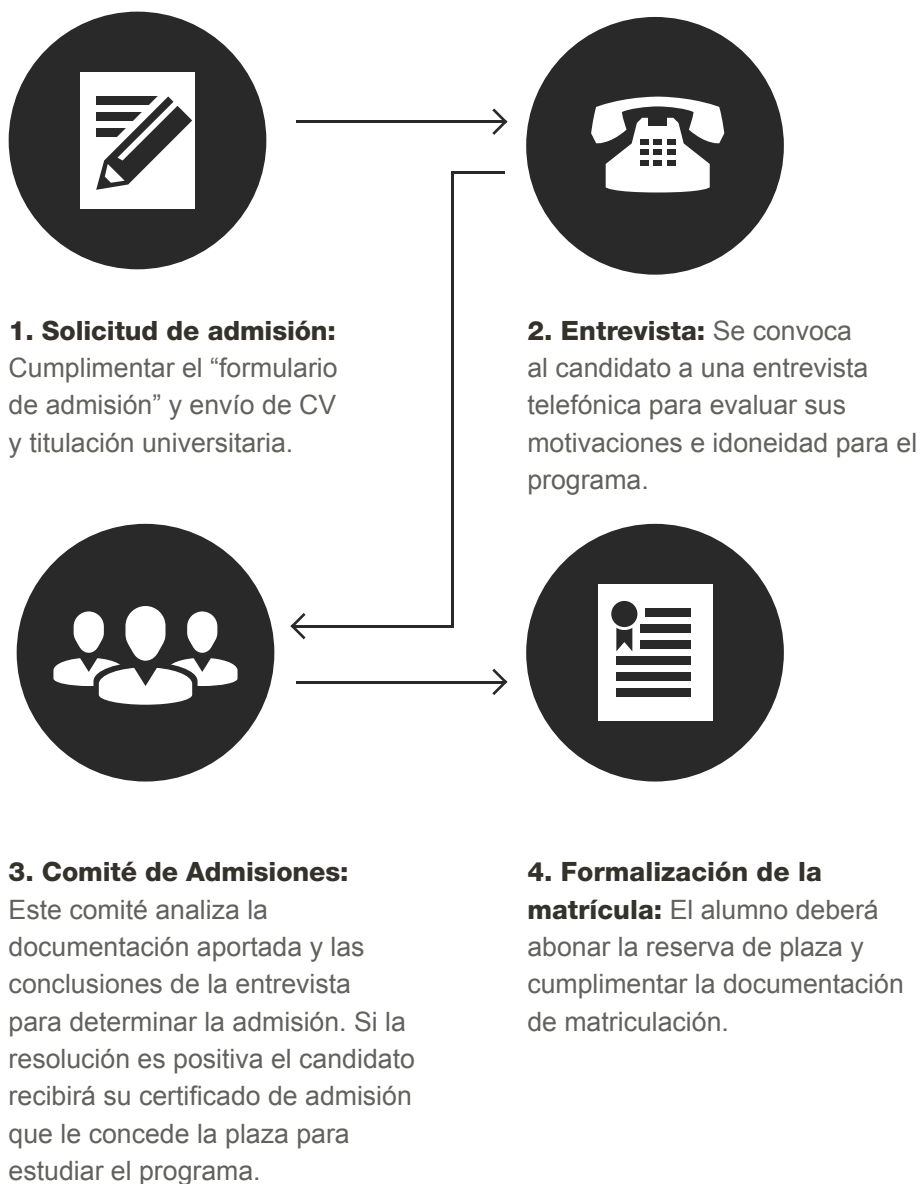
30%	España
29%	Colombia
8%	Ecuador
7%	México
6%	Venezuela
20%	Otros



“ El programa cursado bajo la modalidad Online tiene la gran ventaja de que no interfiere en los trabajos de los alumnos y se puede cursar en el horario que mejor nos venga a cada uno. Me parece muy útil e importante la participación en los foros, donde se exponen todas las dudas, se responden las dudas de otros compañeros, se comparten experiencias referidas al tema y se ven las respuestas de los profesores tanto a nuestras consultas, como a las de otros alumnos. Las materias me están dando una nueva visión sobre la dirección de la empresa y me están ayudando a mejorar”

Pablo Pitchon,
Vicepresidente IQASA S.A

10. Proceso de Admisión



Programa de Becas y Ayudas

El Instituto Europeo de Posgrado cuenta con un programa de becas que puede llegar a cubrir hasta el **35% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas concedidas en base a la situación personal, profesional y económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

Financiación

Existen también condiciones especiales de financiación con el fin de facilitar a los alumnos el pago del curso, que consisten en ofrecer la posibilidad de dividir el importe en tantas cuotas mensuales como meses abarca el programa.

11. Oferta formativa

MBA Online

Especialidad Sistemas Integrados de Gestión (HSEQ)
Especialidad Seguridad y Salud en el Trabajo
Especialidad Project Management
Especialidad Dirección General
Especialidad Finanzas
Especialidad Marketing y Ventas
Especialidad Marketing Digital

Master Online

Seguridad y Salud en el Trabajo
Project Management
Dirección de Empresas
Dirección Financiera
Asesoramiento Financiero
Dirección de Marketing y Ventas
Dirección de Marketing Digital
Bolsa y Mercados Financieros
International Business

Especializaciones

Especialización en Dirección de Empresas
Especialización en Negocios Internacionales
Especialización en Dirección Financiera
Especialización en Gestión de Proyectos

Executive Education

Curso preparatorio Certificación EFA