



MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS (MIE)



**Escuela
de Negocios**
cámara Málaga

MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

 Escuela
de **Negocios**

cámara Málaga

1. PRESENTACIÓN
2. DESTINATARIOS
3. OBJETIVOS
4. PROGRAMA ACADÉMICO
5. PROFESORADO
6. PROCESO DE ADMISIÓN

PRESENTACIÓN

El mundo está en un cambio constante, la globalización de la economía llega a todos los rincones, y la forma de triunfar en los negocios pasa por aplicar la inteligencia y la imaginación, por entender qué es lo que está pasando y buscar alternativas para enfrentarnos a esa realidad.

En el programa MIE de la Cámara de Málaga la metodología es eminentemente práctica.

El Máster en Internacionalización de la Empresa (MIE) va encaminado a entrenar a los alumnos en todos los aspectos relevantes del comercio y los negocios internacionales.

Aprenderá todas las herramientas y procesos para dirigir una empresa en su actividad internacional, desde la gestión de operaciones de importación y exportación, cuestiones fiscales, legales como así también la utilización de Internet y las nuevas tecnologías, el seguimiento tecnológico y las estrategias de inteligencia competitiva, sin descuidar aspectos relativos a la dirección de la empresa internacionalizada, implantación de filiales, proyectos de inversión y la internacionalización de los servicios.

En el Programa MIE de la Cámara de Málaga la metodología es eminentemente práctica. Por ello, se hace especial hincapié en el método del caso y la resolución de situaciones basadas en entornos reales especialmente de pequeñas y medianas empresas, las verdaderas protagonistas en nuestro entramado empresarial.

Además, **el MIE está orientado no sólo a los sectores tradicionalmente exportadores sino que se abre a nuevas empresas y sectores emergentes con potencial de exportación**, tales como empresas de profesionales, turismo, servicios, tecnológicas, etc. Todo ello sin descuidar a los emprendedores que están pensando en poner en marcha su propio proyecto internacional.

Realiza este Máster en la Cámara de Comercio de Málaga, la institución de apoyo más relevante en la internacionalización de las empresas malagueñas y el principal centro de formación empresarial en comercio exterior de toda la provincia.

DESTINATARIOS



Emprendedores, Empresarios, Directivos y Profesionales que desean encontrar oportunidades de negocios en los mercados exteriores y saben que la forma de triunfar y sobrevivir en los negocios es adaptándose a este nuevo entorno.



Licenciados o Diplomados, que tengan una cualificación o especialidad técnica, pero desean una formación adaptada a las demandas del mercado laboral y empresarial actual para desarrollar negocios y tomar decisiones estratégicas, en el ámbito de los negocios y las empresas internacionales.

Que el alumno logre una **formación de primer nivel para operar, desarrollar negocios y tomar decisiones estratégicas** en el ámbito de los negocios internacionales.

Formar profesionales capaces de proyectar la gestión empresarial más allá de las fronteras, adquiriendo todos los recursos operativos, comerciales y estratégicos necesarios para aprender a exportar e importar productos y servicios en todo el mundo, así como emprender proyectos en el exterior.

Brindar la mejor formación adaptada a las demandas del mercado laboral y empresarial actual, avalado por un claustro de profesores con gran experiencia en el ámbito internacional y contrastadas aptitudes pedagógicas.

Vincular al alumno a un entorno global que amplíe su visión de negocios y que fortalezca su capacidad de detección de oportunidades empresariales en todo el mundo.

Ofrecer conocimientos de otras áreas vinculadas al proceso de internacionalización, como dirección financiera, inteligencia competitiva, community manager, fiscalidad o habilidades de dirección, entre otras.

OBJETIVOS DEL MÁSTER

MÓDULO I: ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Escenarios en el Comercio Exterior y fundamentos económicos del siglo XXI.
Tendencias y Perspectivas del Comercio Internacional.
Mercados internacionales.
España: Sectores Productivos y Competitividad Externa.

MÓDULO II: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA MARKETING INTERNACIONAL

El proceso de internacionalización de la empresa.
El plan de internacionalización.
Diagnóstico del potencial de internacionalización de una empresa de productos/servicios.
Investigación y Selección de Mercados Internacionales.
Formas de acceso a los mercados internacionales.
Marketing Mix Internacional.
Alianzas y Consorcios Internacionales.
Marketing Ferial y preparación de Misiones Comerciales y workshops internacionales.
Apoyos oficiales a la Internacionalización.

MÓDULO III CONTRATACIÓN Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

Incoterms 2010.
Contratos Internacionales: compraventa, distribución, agencia, etc.
Convenios de doble imposición. Propiedad intelectual.
El sistema tributario español y el comercio exterior: características generales y estructura de los impuestos que inciden sobre estas operaciones.
Fiscalidad internacional.

MÓDULO IV: REGIMEN JURÍDICO ADUANERO

Régimen Aduanero comunitario.
Clasificación Arancelaria de Mercancías.
Documentación de Comercio Exterior.
Organización Aduanera e Impositiva de la Empresa Exportadora.
Adquisiciones intracomunitarias de bienes.
Utilización de las nuevas herramientas informáticas en los Procedimientos Aduaneros y Fiscales.

MÓDULO V: LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Transporte Internacional.
Tipos de transporte. Criterios de elección.
Documentos de transporte.
Logística Internacional. Cotización de precios.

MÓDULO VI: FINANCIACIÓN Y MEDIOS DE PAGO

Medios de pago y cobros internacionales.
Financiación del comercio exterior a corto, medio y largo plazo.
Aseguramiento de las operaciones internacionales.
El crédito a la exportación y el seguro del crédito a la exportación.
Planificación financiera: Estructura óptima de capital.
Fuentes de financiación nacionales e internacionales.
Medios de cobros y pagos internacionales.
Mercados financieros internacionales.

MÓDULO VII: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES**VII. 1. OPERACIONES INTERNACIONALES**

Gestión integral de operaciones internacionales.
 Secuencia Operativa y gestión de las importaciones.
 Gestión de compras internacionales
 Secuencia Operativa y gestión de las exportaciones.
 Cálculo de los precios de importación y exportación

VII. 2. GESTIÓN DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

Los procesos de implantación internacional.
 Creación y gestión de filiales y sucursales.

VII. 3. GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

Organización del Departamento Internacional
 La gestión de expatriados
 Capacidades directivas del personal de internacionalización.

MÓDULO VIII: NEGOCIACIÓN Y PROTOCOLOS INTERNACIONALES

Patrones Internacionales de negociación.
 Estudio de las principales culturas negociadoras
 Técnicas y métodos de Negociación Internacional.
 Protocolo Internacional.
 Taller de protocolo.

MÓDULO IX: INTELIGENCIA COMPETITIVA INTERNACIONAL

Definición y planificación de inteligencia competitiva Internacional.
 Vigilancia tecnológica Internacional.
 Análisis de tendencias en el mundo globalizado.
 Seguimiento de la competencia.
 Planificación, recogida y técnicas de búsqueda de la información relevante.
 Identificación de oportunidades comerciales.

MÓDULO X: INTERNACIONALIZACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Las nuevas tecnologías y la internacionalización de las empresas.
 Herramientas tecnológicas para la internacionalización.
 Contenidos y diseño básico de la web exportadora.
 La web 2.0 y las redes sociales para los negocios (blogs, portales, medios on-line...)
 Consejos para manejarse en los medios sociales.
 Análisis de los buscadores.
 Técnicas y herramientas para la optimización de las campañas de e-mail marketing.
 Optimización SEO: posicionamiento en buscadores.
 Técnicas de promoción en buscadores.
 Medición del posicionamiento y eficacia web.
 El community manager internacional.
 Identificación de oportunidades comerciales en mercados electrónicos.
 Estrategias on-line de marketing internacional.
 Políticas de visibilidad de la marca en Internet.
 Trading virtual.

MÓDULO V: LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Aspectos específicos de la internacionalización de las empresas de servicios.
 Internacionalización del sector turístico.
 Internacionalización del sector sanitario.
 Internacionalización de otras empresas de servicios

MÓDULO XII. TALLERES DE APOYO AL TRABAJO FINAL

SEMINARIOS TÉCNICOS

Hacer negocios en mercados maduros: Europa.

Hacer negocios en mercados maduros: EEUU.

Hacer negocios en mercados emergentes: China e India.

Hacer negocios en mercados emergentes: América Latina.

Casos de éxito.

Mejores prácticas en comercio internacional.

La dirección académica se reserva el derecho a modificar el programa académico para garantizar el correcto funcionamiento del Máster.



CLAUSTRO DE PROFESORES

David Carnicer Sospedra
Dirección académica

Doctor en Filosofía del Derecho, Moral y Política. Doctorando en Dirección de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Master en Dirección de Empresas. Diplomado Universitario en Gestión de Proyectos Internacionales de I+D+i. Research Scholar en las Universidades de Harvard (EE.UU.) y Birmingham (R.U.).

Premio Extraordinario de Licenciatura. Socio director de las consultoras Philobusiness y Consortia Consultores. Presidente de Orellana Inversiones. Docente en universidades y escuelas de negocio tales como ESIC, Universidad de Valencia, Universitat Jaume I, Universidad de Oviedo, Universidad de Navarra, EOI, Cámaras de Comercio, Extenda, etc. Autor de publicaciones sobre Comercio Internacional. Consultor de diversos organismos y programas relacionados con la internacionalización (ICEX-Next, Extenda, IVEX, Consejo Superior de Cámaras, etc.). Premio Impulso AECTA a la Internacionalización.

Mario Weitz

Licenciado en Ciencias Económicas (Universidad de Buenos Aires). Master en Economía (American University). Doctor (PHD_-ABD) (American University). Trabajó como economista en el Banco Mundial (Washington DC) y en el Fondo Monetario Internacional (USA). Economista Jefe para la OEA (USA). Jefe de asesores de Presidentes de varios bancos en Argentina, USA y España. Ha dictado numerosas conferencias para Directivos en América Latina y Europa. Fue Consejero Delegado en el Fondo Monetario Internacional, Ferrocarriles Argentinos y en varias empresas argentinas de USA y de España. Actualmente es Director General de Consulta Abierta, Profesor de IEB, Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial en temas económicos y formador en bancos y grandes empresas españolas y europeas. Consultor de un panel de expertos del Banco Mundial para hacer recomendaciones sobre cómo lidiar con la crisis financiera internacional.

Javier Luque

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Sevilla. Responsable para las empresas Telvent (Abengoa) y Ericsson de las áreas establecidas en Sevilla para servicios especializados de software a empresas. Responsables de Sistemas de Información Geográfica en Emasesa (Empresa Municipal de Aguas de Sevilla). Fundador y CEO de UINTUIN SL, empresa de servicios de software de origen sevillano cuyo foco principal en estos momentos es el mercado alemán a través de TALENTOTIC..

Francisco Rico Ortega

Licenciado en Administración de Empresas y BA en International Business Administration por la Northumbria University. Ha sido Director de Ventas del Grupo Mangle, Director General en Bulgaria del Grupo Hervaz, Director de Xterna International Business Consultants y Director en Clínicas Human Line. Actualmente es Director de Relaciones Internacionales de USP Hospitales para toda España..

Rafael Montesinos Terriza

ESADE Business School Programa Corporativo de Desarrollo Directivo. IESE Business School – University of Navarra Programa de Desarrollo Corporativo. Programa de Formación Gerencial. Universidad de Granada licenciado, Psicología Actividades y asociaciones: Diplomado en Pedagogía, Profesor de RRHH y Habilidades Directivas en Escuelas de Negocio. Universidad de Almería Diplomado, Ciencias de la Educación. Profesor de las Áreas de Recursos Humanos y Desarrollo Directivo de distintas Escuelas de Negocio y Universidades. .

Pedro Ángel Flores

Licenciatura en Ciencias Geológicas y Ciencias Empresariales. Jefe Aduanas e Impuestos Espaciales (II. EE.) en Córdoba. Jefe Exportación Aduana de Algeciras. Actuario de Inspección dependencia Regional de Aduanas e II.EE de Andalucía. Docente en diversas escuelas de negocios y Cámaras de Comercio.

Antonio Manuel García Márquez

Ingeniero Técnico Industrial en la especialidad de Mecánica Industrial en Estructuras e Instalaciones Industriales por la E.U.P. de Córdoba, Máster en Logística Integral Supply Chain Management (SCM) y Máster en Compras y Contrataciones, actualmente es Director de Logística de ATARFIL, S.L. gestionando exportaciones e importaciones de más de 35 países como auodespachante.

Ex – Directivo del Grupo CUNEXT COPPER, donde desarrolló funciones de Jefe de Compras de material de repuestos y auxiliares, contrataciones y servicios generales, y las funciones de Jefe de Logística, gestionando una contratación de más de 12.000 servicios de transporte anuales en todas las modalidades. Allí lideró la constitución de los depósitos aduanero y distinto del aduanero, concedidos a CUNEXT por la AEAT, para ser autodespachantes en 2011. Asimismo consiguió el estatuto de exportador autorizado en 2010 e igualmente lideró la consecución del estatuto OEA para CUNEXT en 2013.

Víctor de Francisco

Licenciado en Empresariales especialidad Management Internacional. Máster en Finanzas y Máster en Internet Management por el ICT. Es profesor de cursos y seminarios de Comercio Internacional, y Marketing Internacional, relacionados con el mundo de Internet, en más de 30 organismos, como las Cámaras de Comercio, patronales, y universidades como la Universidad de Barcelona (UB), o la Pompeu Fabra, con la Escuela de Comercio Internacional (ESCI). Fue el primer profesional autorizado por Google para impartir los seminarios oficiales de Google AdWords en España. A nivel empresarial es el director REEXPORTA. Think About Export, S.L.. Consultoría estratégica de Internet que realiza acciones en Internet en todo el mundo desde 2004.

Sergio Maestre

Licenciado en Derecho por la UA., especialidad en derecho de la información y comercio internacional. Máster Universitario en Comercio Internacional. Además de la consultoría, actualmente también es formador impartiendo cursos y seminarios en diferentes organismos de apoyo a la exportación (Ivex, Cámaras de Comercio, Asociaciones Sectoriales) y escuelas de negocio (ESCI). En la actualidad dirige REEXPORTA LEVANTE, y realiza tareas específicas sobre la creación de estrategias online para empresas exportadoras. Consultor homologado en los programas de Asistencia en Marketing Digital Internacional (PAMDI), Exponet y Talleres de Marketing Digital del Instituto Valenciano de la Exportación, y en diversos programas de distintas Cámaras de Comercio.

Ángel José del Río

Master en Dirección de Comercio Internacional en ESIC. Licenciado en ADE Director de Comercio Exterior Banco Sabadell S.A., Responsable Regional en Banesto de Comercio Exterior de la Dirección Regional de Aragón – Navarra – La Rioja, Responsable Comercio Exterior Banco Pastor. Docente en diversas Cámaras de Comercio, Instituciones y Universidades (Universidad Pablo de Olavide, Universidad de Barcelona, Instituto Internacional San Telmo).

Julio Perete Ridocci

Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia. Master en Gestión de Comercio Internacional. Master en Tributación-Asesoría Fiscal. Socio Director de Consortia Consultores. Profesor de Derecho Internacional y Comercio Exterior en varias universidades y escuelas de negocios. Co-autor de las publicaciones “Los Consorcios de Exportación” y “Los Consorcios de Transporte”.

José Francisco Muro Gil

Doctor en Economía. Experto en Proyectos de internacionalización, Organismos Multilaterales y Licitaciones Internacionales. Cuenta con 30 años de experiencia en puestos directivos y como economista en proyectos de desarrollo económico y de internacionalización de empresa. Reúne amplia experiencia en la identificación de proyectos, preparación de propuestas, negociación de contratos y administración y seguimiento de proyectos financiados por BID, FOMIN, BM, PNUD, CAF y Unión Europea y en el apoyo a la internacionalización de empresas. Toda su actividad profesional ha estado ligada al Comercio Exterior, tanto en la empresa privada (Azertia, BBVA, Javaland) como en la institucional y pública (ICEX, Expansión Exterior-FOCOEX, Universidad de Alcalá). Cuenta con gran práctica en la gestión de proyectos y dispone de contactos en multitud de países y en la mayoría de instituciones multilaterales. Ponente habitual en múltiples foros, conferencias y cursos sobre organismos multilaterales. Ha publicado varios libros y artículos sobre proyectos multilaterales.

Stephane Ruiz Coupeau

Ingeniero Industrial por la Universidad de Málaga, Master in European Business por la Escuela Superior de Comercio de Paris, Master en Energías Renovables por la Universidad de Zaragoza y Master en Gestión Internacional de la Pyme por la EOI. Asesor Técnico en la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA, Delegado para el Magreb en el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Málaga y Docente en la CEM y en la Escuela de Negocio EOI.

Javier Ortiz Sanchez

BA en International Tourism and Hotel Management por la South Bank University de Londres y Diplomado en Turismo por la Universidad de Málaga. Profesor colaborador del Máster Oficial en Dirección y Planificación del Turismo de la Facultad de Turismo de la Universidad de Málaga. Javier ha sido Destination Manager para Travelocity y lastminute, Jefe de Área de Innovación y Servicios para Empresas de la Subdirección de Innovación de la Empresa Pública Turismo Andaluz y Director de ResponsibleHotels.travel, filial del Grupo El Fuerte. También formó parte del equipo de Hotels Account Manager de Booking.com. Actualmente es Socio Director de la Agencia Digital de Turismo Sextaplanta.

Pedro Luis Calvo
Domínguez

Master en Organización y Recursos Humanos. Diplomado en Alta Dirección – IESE / San Telmo. Programa de Alta Dirección para Directivos de Ford Motor Company. IESE. Master en Coaching Ejecutivo. Ingeniería Industrial Universidad de Sevilla. Empresa farmacéutica de I&D, Consejero del grupo. SONY ESPAÑA, S.A. Centro tecnológico de producción y diseño de TV. General Manager – HR Division. VISTEON SISTEMAS INTERIORES ESPAÑA, S.A. (Empresa del Grupo Ford Motor Company) Barcelona como Subdirector de la Empresa y Director de RR.HH. – España en las siete Plantas de Producción. FORD ELECTRONICA PORTUGUESA (Empresa del grupo Ford Motor Company) como Director de Recursos Humanos.

Fernando Martín

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ha participado en la gestión de varias empresas tecnológicas enfocadas a mercados tan diferentes como la salud, las telecomunicaciones, la construcción y la aeronáutica, siempre desde la planificación estratégica de marketing y la operativa comercial y de ventas. Actualmente es el Director de Marketing de AERTEC Solutions, ingeniería española multinacional especializada en aeronáutica, con oficinas en España, Reino Unido, Francia, Portugal, Marruecos y Jordania.

PROCESO DE ADMISIÓN

Las personas interesadas deberán superar una entrevista personal (telefónica o presencial) de admisión al MIE. Podrán solicitar realizar dicha entrevista a través de la web: mastercomercioexterior.es y subir la documentación requerida por la Dirección Académica del MIE.

Una vez superada la entrevista se informará a los candidatos si han sido admitidos y las indicaciones siguientes para realizar la reserva de la plaza.

La Dirección del Máster se reserva el derecho a modificar los contenidos y docentes del Máster.



Escuela de Negocios

cámara Málaga



ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA
Palacio de Villalcázar
C/ Cortina del Muelle, nº 23
29015 Málaga



952 21 16 73



escueladenegocios@camaramalaga.com



www.escueladenegociosmalaga.com



@Camara_Malaga



[CamaradeComerciodeMalaga](https://www.facebook.com/CamaradeComerciodeMalaga)