

# Máster en Negocios Internacionales y Comercio Exterior



[www.iffe.es](http://www.iffe.es)

## Duración

9 meses

## Modalidad

Presencial / Híbrido / Online

## Herramientas

Campus Virtual & Microsoft 365

## Campus IFFE

Pazo das cadeas, N-VI, Km 586  
San Pedro de Nós, 15176 - Oleiros  
A Coruña - Galicia - España

Conseguirás...

Desarrollarte como un **profesional 360°** de los negocios internacionales.

Adquirir las **competencias específicas** que demandan las empresas operadoras en mercados internacionales.

Identificar las **oportunidades de crecimiento** empresarial que ofrece el mercado global.

Manejar la **operativa empresarial en ámbitos internacionales**, aduanas, logística, contratación, financiación.

Desarrollar **estrategias de marketing digital** para productos de importación, exportación y servicios globales.

Conocer los tipos de **apoyos y ayudas** a empresas para la internacionalización.

## ▣ Dirección Académica

### **Pablo López Blanco**

**Jefe de Servicio de Área, dentro del Dep. de Comercio Exterior de la Cámara Oficial de Comercio de A Coruña.**

Diplomado en Derecho Comunitario y Especializado en Derecho Internacional y Europeo, es un profesional con más de 20 años de experiencia en el ámbito del Comercio Exterior. Especializado en consultoría, diagnósticos de internacionalización, promoción de exportaciones, tutorización de planes de exportación, acciones de promoción en mercados exteriores, como encuentros empresariales, misiones comerciales, ferias internacionales, promociones de producto, etc.



### Docentes más recurrentes...



**Fernando Prieto**  
Partner & General Manager.  
Estudio Gato Salvaje



**Manuela Campos**  
Responsable de programas  
Internacionalización.  
IGAPE



**Manuel Alcázar**  
Director.  
Alcázar Patentes



**Sergio Prieto**  
Consejero Asuntos Comerciales.  
Representante de España ante Naciones  
Unidas y Org. Mundial del Comercio.  
Ministerio de Industria, Comercio y Turismo



**Francisco Santiso**  
Manager.  
Grupo Singular Galician Cellars



**Milagros Negreira Espasandín**  
Sales Executive.  
SML Group Limited



**Juan Luis Méndez Rojo**  
CEO.  
Vinigalicia



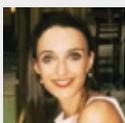
**Odile Lueiro Garnil**  
Jefa de Servicio de Promoción  
Comercio Exterior.  
Cámara de Comercio de A Coruña



**Carmen Payá González**  
Sales and Export Manager.  
BMA - Bosque de Matasnos /  
SDWF



**Pablo Roura Hernández**  
CEO & Founder.  
Trabe Retail (Global Retail Advisors)



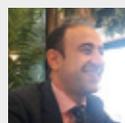
**Iria Pombar Hernández**  
Seafreight Department, Atlas  
Forwarding.  
Erhardt



**Adriana López Blanco**  
Global Communications Manager.  
Kantar Lightspeed Research



**Carolina Lumbreras**  
Export Manager.  
Conservas del Noroeste



**Pedro Arias Urones**  
Gerente de Zona Negocio Internacional.  
Banco Santander

# Programa Académico

## 1. Entorno Internacional

Conocerás las reglas básicas del comercio internacional, ventajas e inconvenientes y organismos principales que operan.

- 1.1 Introducción al comercio internacional.
- 1.2 Entorno macroeconómico.

## 2. Estrategia de Internacionalización

Definirás el posicionamiento que debe tener una compañía en el exterior, manejando los conocimientos y técnicas para desarrollar planes de internacionalización y diagnosticar la posición empresarial para afrontar la internacionalización.

- 2.1 Dirección estratégica.
- 2.2 Diagnóstico potencial de internacionalización.
- 2.3 Entorno demanda-oferta.
- 2.4 Estrategia de inversión en el exterior.
- 2.5 Equipos globales y marketing.
- 2.6 Entorno productivo.
- 2.7 Inteligencia de mercados: canales y formas de acceso.
- 2.8 Internacionalización de startups.

## 3. Marketing y Estrategia Digital Internacional

Podrás identificar mercados potenciales, utilizar el branding y conocer el uso y funcionamiento de las plataformas internacionales.

- 3.1 Branding internacional.
- 3.2 Distribución y clientes.
- 3.3 Selección de mercados.
- 3.4 Posicionamiento digital en plataformas int.
- 3.5 Marketing online y comercio electrónico.

## 4. Apoyos a la Internacionalización

Conocerás los principales apoyos y ayudas a la internacionalización, y cómo buscar otro tipo de apoyos para la estrategia de comercialización.

- 4.1 Apoyo cámaras de comercio de España y españolas en el exterior.
- 4.2 Búsqueda de información y apoyo al comercio exterior online.
- 4.3 Apoyos IGAPE a la internacionalización.
- 4.4 Apoyos y financiación para inversión exterior.
- 4.5 Apoyos UE - proyectos empresariales globales.

## 5. Contratación Internacional

Explorarás las diferentes fórmulas de contratación internacional y su operativa, identificando el funcionamiento de las áreas de libre comercio así como el proceso de registro de marcas y patentes

y las reglas que operan en las transacciones internacionales.

- 5.1 Marcas y patentes en el comercio int.
- 5.2 Contratos internacionales.
- 5.3 Incoterms.
- 5.4 Licitaciones internacionales.
- 5.5 RRHH en mercados internacionales.

## 6. Aduanas y Logística

Conocerás los elementos críticos que condicionan la venta, las diferentes barreras a la internacionalización, los procedimientos aduaneros, la logística y los diferentes tipos de transporte internacional.

- 6.1 Barreras a la internacionalización.
- 6.2 Gestión aduanera.
- 6.3 Aduanas, impuestos especiales e IVA.
- 6.4 Logística y transporte internacional.

## 7. Financiación y Medios de Pago

Conocerás el funcionamiento de los mercados de divisas, y los instrumentos financieros para articular operaciones internacionales, obteniendo los recursos precisos y garantizando su cobro.

- 7.1 Medios de pago y financiación internacional.
- 7.2 Financiación alternativa para proyectos int.
- 7.3 Plan económico-financiero internacional.
- 7.5 Mercados de divisas y riesgos.

## 8. Casos de Empresa

Profesionales que compartirán sus experiencias, presentándote casos de empresas en mercados internacionales.

## 9. Soft Skills

Perfeccionarás las habilidades de comunicación, la gestión de conflictos, el liderazgo y gestión de equipos, presentaciones eficaces...Habilidades fundamentales para el desarrollo de todo tipo de profesionales, y transversales a cualquier puesto de trabajo.

## 10. Proyecto Fin de Máster

El PFM es un trabajo grupal que supone la puesta en valor de los diferentes conocimientos adquiridos a lo largo del máster, a través de su aplicación en un proyecto real. Este trabajo contará con una presentación pública frente a un Tribunal de expertos al finalizar el programa.

## ■ Vive la Experiencia IFFE

1

### Programa de Desarrollo Individual

A partir de diferentes sesiones individuales, de mentorización o coaching, en función de tus intereses irás definiendo tus OBJETIVOS y diseñando TU plan de actuación. En la consecución de ese plan contarás en todo momento con nuestro apoyo y acompañamiento.

Desde IFFE, pondremos igualmente a tu disposición toda una serie de actividades que aportarán valor a la formación recibida y te permitirán lograr tu mejor versión como profesional y que logres tu objetivo.

2

### Entrenamiento de Habilidades Directivas

#### Talleres de Soft Skills

En los que entrenar aquellas habilidades que marcarán tu diferencia y que en el mundo actual adquieren cada día más relevancia.

Habilidades que no sólo aportarán valor en el ámbito profesional, sino en todas las áreas de tu vida. Hablamos de:

- > Autoliderazgo
- > Comunicación efectiva
- > Gestión de Conflictos
- > Presentaciones Eficaces
- > Gestión de Equipos

#### Actividades de Outdoor Training

4

### Da Fuerza a Tu Empleabilidad

Una de las metas que perseguimos cuando entras en IFFE es potenciar **TU CARRERA PROFESIONAL**. De ahí que pongamos a tu disposición toda una serie de actividades para que lo consigas:

- > Un programa de **Orientación Profesional** personalizado
- > Toda una serie de **Talleres** específicos en los que:

Aportar valor a tu CV  
Sacar el mejor partido a tu presencia en LinkedIn  
Saber enfrentarte con éxito a diferentes Procesos de Selección  
Entrenamientos a partir de Role Play de entrevistas...

- > Contamos con un amplio **Programa de Prácticas** al que podrán optar aquellos de nuestros/as alumnos/as que así lo deseen.
- > Nuestra gran red de **Empresas Colaboradoras**, junto con nuestro elevado nivel de formación, nos permiten poner a tu disposición:

Una **Bolsa de Empleo** activa  
Numerosas **Presentaciones de Empresa**, donde conocerás sus procesos de selección y su política de captación de talentos.  
**Visitas a Empresas** en las que conocer de primera mano el funcionamiento de la organización y su filosofía de trabajo.

- > Organizamos para ti una **Feria de Empleo** en la que conocerás de primera mano a empleadores y empresas.

### Conocimientos Transversales

Pondremos a tu disposición una serie de sesiones que te permitirán adquirir y consolidar algunos conocimientos de materias más transversales que te facilitarán, en muchos casos, el mejor aprovechamiento de tu formación en IFFE.

- > Finanzas para no financieros
- > Excel empresarial (diferentes niveles)
- > Idiomas

3

### Nuestras Metodologías

#### Presencial

Duración de 9 meses, en formato executive e intensivo. Disfrutarás de la experiencia académica en toda su plenitud con los mejores profesionales de cada disciplina. Convivirás con estudiantes de doce programas profesionales diferentes, enriqueciendo tu experiencia IFFE con actividades complementarias y vivenciales.

#### Híbrido

Hemos desarrollado una metodología híbrida, mezclando el aprendizaje online con sesiones presenciales. De esta forma, buscamos compatibilizar tu actividad profesional y personal. Además, podrás combinar videoconferencias, foros de participación, workshops on-campus y muchas otras herramientas de aprendizaje dinámicas.

#### Online

Podrás escoger entre seguir las clases en vivo dirigidas por un docente o avanzar a un ritmo flexible, según tu situación personal lo requiera. En ambos casos, podrás aprovechar todas las herramientas de nuestro Campus IFFE, mediante un software especializado.

5



Mucho más que formación, **una experiencia con la que diseñar y alcanzar Tu Éxito.**

## ■ Nuestros alumnos nos respaldan



**+2.000**  
Profesionales  
formados en  
nuestras aulas  
desde el 2009.

**99%**  
De **empleabilidad**  
en todos nuestros  
programas.

**98%**  
De **satisfacción**  
de nuestros  
alumnos.

“La experiencia ha sido muy buena, los resultados han llegado muy rápido. En mi día a día me ha ayudado muchísimo, me ha dado otra visión tanto en la gestión de equipos como de negocio. Aunque el esfuerzo que requiere es grande, los resultados son muy buenos.”

**José Manuel Caride** (Director de Tecnología en Prosegur)  
**MBA**



“El transcurso del Máster fue genial, tanto a nivel financiero como en desarrollo personal. La mejoría y conocimiento en la materia se va viendo incrementado conforme pasan las semanas.”

**José Manuel Sar Castiñeira** (Director de Negocios en Banco Sabadell)  
**MDF**

“Recomendaría la escuela a aquellas personas que quieran vivir una experiencia Máster de verdad, aprovechar todas las oportunidades que te brinda pertenecer a IFFE y sacarle el máximo partido a todos los docentes y personal de la escuela.”

**Natividad Fariñas Falagán** (Responsable de Selección en Instra Ingenieros)  
**MRRHH**



## Dónde están nuestros alumnos de MICEX



**Belén Bouzas Duro**  
Promoción 2019/2020  
Sales Assistant.  
CORTIZO



**Araceli Peláez Castro**  
Promoción 2014/2015  
Export Sales Area Manager.  
Conservas Portomar



**Diego Castro Martínez**  
Promoción 2018/2019  
Export Manager.  
Adegas Terrae



**Candela Portela Fernández**  
Promoción 2014/2015  
Consultora Comercio  
Internacional.  
COINTEGA - Cluster Textil Moda



**Pablo Jesús Gómez Amado**  
Promoción 2016/2017  
Téc. de Exportación y Aduanas.  
Prosegur



**Miriam Marchante Fernández**  
Promoción 2014/2015  
Responsable Comercial de  
Acuicultura y nuevos mercados.  
Suministros Pesqueros y Acuícolas



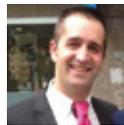
**Gonzalo Pico Cal**  
Promoción 2016/2017  
CFO - Group Control Manager.  
Nueva Expresión Textil



**Álvaro Barreras Sierra**  
Promoción 2013/2014  
Departamento de Exportación.  
Pescapuerta



**Marco González-Ovejero**  
Promoción 2015/2016  
Departamento de Exportación.  
Hijos de Rivera



**José Manuel Pena Acción**  
Promoción 2013/2014  
Customs Department.  
Pérez Torres Marítima



**Francisco Javier Casal Lamata**  
Promoción 2015/2016  
Agente Marítimo.  
Tejera Marítima



**Iago Pérez Casás**  
Promoción 2013/2014  
International Manager B2B - CS  
Department.  
Hijos de Rivera



**Sebastian Wornham Masi**  
Promoción 2015/2016  
Co-Founder.  
Monkey Markets



**Sergio Gómez Varela**  
Promoción 2013/2014  
Area Manager.  
Amer Gourmet



**Raquel Varela Fernández**  
Promoción 2015/2016  
A&D Analyst & EA to VP Sales  
Europe.  
Consentino



**Lucía Lorenzo Sánchez**  
Promoción 2012/2013  
Business Development & COO.  
L&L Design



**Marta Siso Martínez**  
Promoción 2015/2016  
Regional Sales Manager EU/MEA.  
KOMPAN Danmark



**Marta Velo**  
Promoción 2012/2013  
Import/Export. Regulatory Affairs.  
ZARA Home

## Empresas

En IFFE contamos con más de **400** empresas colaboradoras entre las que se encuentran...



¿Deseas más información?

Tlf. | (+34) 981 654 772 e-mail | [info@iffe.es](mailto:info@iffe.es)