

## ¿Cuándo y dónde?\*



Octubre – Junio



Viernes – Tarde  
Sábado – Mañana



Campus IFFE

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

T +34 981 654 772

M admision@iffe.es

W www.iffe.es



Somos líderes, formamos líderes

MÁSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y COMERCIO EXTERIOR

\* Siempre en aras de mantener nuestro compromiso con el alumno y su aprendizaje en las mejores condiciones, IBS podrá modificar el calendario académico, horario y lugar de impartición de las sesiones formativas (algunas de las cuales podrán realizarse por medios telemáticos), informando cumplidamente de ello al alumnado.



## OBJETIVOS

“El camino del éxito”

El MICEX de IFFE Business School está diseñado con tres objetivos principales:

- ✓ Conocer las oportunidades de crecimiento que los mercados internacionales ofrecen a las empresas.
- ✓ Superar los obstáculos para realizar negocios internacionales.
- ✓ Elaborar y ejecutar planes de exportación y de internacionalización.

## ¿Por qué el Máster en Negocios Internacionales y Comercio Exterior de IFFE?

El MICEX de IFFE Business School es la llave para poder asumir el reto de implementar o desarrollar proyectos empresariales de ámbito internacional, como vía para el crecimiento profesional:

- ✓ Porque te aporta una visión global de la problemática y de los aspectos sustanciales a considerar en el entorno internacional.
- ✓ Porque obtendrás las habilidades necesarias para liderar la internacionalización y expansión de las empresas.
- ✓ Porque con la especialización en los negocios con el exterior, encontrarás un excelente camino para crear la **diferencia**.

Y ello es posible porque el MICEX de IFFE...

- ✓ Se centra en el aprendizaje efectivo. El alumno es el centro de atención de todas las actividades académicas.
- ✓ Presenta un programa completo y actualizado con una orientación empresarial que permite entender cómo funcionan los mercados internacionales, en el actual entorno de globalización, desde una perspectiva ejecutiva de dirección y gestión.
- ✓ Enriquece el networking de nuestro alumnado con la excelencia de un plantel de docentes, conformado por ejecutivos y especialistas de primera línea, procedentes de las más destacadas compañías e instituciones.

## METODOLOGÍA

“La práctica es el mejor maestro”

Con la metodología del MICEX de IFFE Business School conseguirás:

- ✓ Obtener una visión global de la estrategia de negocios en mercados internacionales.
- ✓ Entender cómo funcionan los canales y mercados exteriores.
- ✓ Dominar la operativa de gestión aduanera y contratación internacional.
- ✓ Diseñar y evaluar un plan de negocio internacional.
- ✓ Saber cómo trabajar con organismos y licitaciones multilaterales.
- ✓ Dirigir un departamento de exportación o liderar la implantación de una empresa en el exterior.

## Entorno empresarial

“Nuestra comunidad emprendedora”



### IFFE en datos anuales



**+450**

Oportunidades profesionales exclusivas



**+200**

Ponentes profesionales expertos en su campo



**8,69**/10

Nivel de satisfacción de nuestros alumnos



**+1 Millón**

de euros en ayudas al estudio



**+100**

Alumnos nuevos cada año

# ¡Siente la experiencia IFFE!

*Estudiar un Máster en IFFE Business School es mucho más. Una vez dentro empezarás a vivir toda una experiencia **differente**:*

## 1 ¿Por qué el MICEX de IFFE?

Te aportará una visión global de la problemática y de los aspectos sustanciales a considerar en el entorno internacional.

## 2 Experiencia profesional en el extranjero

Gracias al acuerdo con **Campus Bridge**, si lo deseas podrás realizar prácticas profesionales relevantes en el extranjero\*.

## 3 Idiomas

Desde Octubre hasta Abril tendrás formación complementaria en **inglés** para que puedas incrementar tus competencias lingüísticas en el idioma empresarialmente universal.

## 4 IFFE Job & Talent

### Programa de Prácticas

Programa que gestiona el desarrollo de **prácticas formativas** (compatibles con el desarrollo del máster) **en empresas** gracias a los más de 200 convenios activos. La práctica empresarial tiene una duración mínima de 3 meses y máxima de 9.

### Servicio de Orientación Profesional

A lo largo del curso se realizan diversas sesiones en grupo e individuales para potenciar la **empleabilidad** y optimizar la **marca personal** del alumno, preparar entrevistas laborales, así como asesorar en la elaboración de un **plan de carrera** profesional individual.

### Bolsa de Empleo

A la que tendrás acceso y dónde reclutadores, empresas y headhunters publican sus necesidades de incorporar talento

dentro de su compañía. **Cada año se gestionan en torno a 500 oportunidades laborales.**

### Job & Talent Experience

Espacio en el que conocerás de la mano de las empresas, sus procesos de selección actuales y futuros, cuáles son los perfiles más demandados en cada organización y dónde tendrás la oportunidad de entregar tu propio CV.

## 5 Comunidad IFFE

Punto de encuentro entre los distintos actores de nuestro ecosistema. Formada por el alumnado, los docentes profesionales que han pasado por nuestras aulas, gestionando conocimiento y generando talento, y que junto a las más de 300 empresas y entidades colaboradoras han contribuido a construir un ecosistema que concentra **una de las mayores redes de networking empresarial de Galicia.**

## Y además...



**Campus Virtual**



**Visitas a Empresas**



**Outdoor Training**



**Método del Caso**



**Foros de debate**



**Publicaciones y lecturas**

**Campus IFFE.** Pazo de las Cadenas, N-VI, Km. 586 15176 - San Pedro de Nós, Oleiros (A Coruña)

981 654 772  
admission@iffe.es  
**www.iffe.es**

\*Tiene coste adicional, pregunta condiciones.

## ¿Dónde están nuestros alumnos?



**Pablo Jesús Gómez Amado**  
Promoción 2016/2017  
Export Department.  
Vinigalicia



**Gonzalo Pico Cal**  
Promoción 2016/2017  
Head of Finance.  
Grupo Candido Hermida



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



**Raquel Varela Fernández**  
Promoción 2015/2016  
Asistente de Dirección.  
COSENTINO



**Marta Siso Martínez**  
Promoción 2015/2016  
International Key Account  
Executive.  
Galopín Playgrounds



**Francisco Javier Casal Lamata**  
Promoción 2015/2016  
Agente Consignatario de Buques.  
Marítima Consiflet



**Sebastian Wornham Masi**  
Promoción 2015/2016  
Cofounder.  
Just Export



**Óscar Aché Reinoso**  
Promoción 2014/2015  
Custom Specialist.  
Kaleido, Logistics & Ideas



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



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



**Diana Gonçalves Dominguez**  
Promoción 2013/2014  
Responsable de Marketing y  
Comunicación.  
Yatecomere



**Jose Manuel Pena Acción**  
Promoción 2013/2014  
Customs department.  
Perez Torres Marítima



**Iago Pérez Casás**  
Promoción 2013/2014  
Técnico Front Office Exportación.  
Hijos de Rivera



**Verónica Arjomil García**  
Promoción 2012/2013  
Directora.  
Almacenes Arjomil

### Algunas empresas donde trabajan nuestros alumnos...



DELTA CARGO



KYLEIDO  
S&A & LOGISTICS



amer



CANDIDO HERMIDA



MICEX



# Máster en Negocios Internacionales y Comercio Exterior

## “Gestiona y dirige la internacionalización empresarial”

### Entorno Internacional

Se tratará de conocer las reglas básicas del Comercio Internacional, ventajas e inconvenientes y organismos principales que operan. En este módulo se tendrá un primer acercamiento al funcionamiento de los mercados.

Introducción al comercio internacional • Entorno macroeconómico

### Estrategia de Internacionalización

Serás capaz de definir el posicionamiento que debe tener una compañía en el exterior, manejarlo los conocimientos y técnicas imprescindibles para desarrollar planes de internacionalización. Asimismo aprenderás a diagnosticar tu posición empresarial para afrontar la internacionalización.

Dirección Estratégica • Diagnóstico Potencial Internacionalización • Entorno Demanda-Oferta • Estrategia de inversión en el exterior • Equipos Globales y Marketing • Entorno Productivo y Logística Internacional • Inteligencia de Mercados: Canales y Formas de Acceso a los Mercados Int. • Internacionalización Startups

### Marketing y Estrategia Digital Internacional

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

Branding Internacional • Distribución y Clientes • Selección de Mercados • Posicionamiento Digital en Plataformas Internacionales • Marketing Online y Comercio Electrónico

### Casos de Empresa

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

### Habilidades Directivas

Desarrollarás habilidades directivas de comunicación, negociación y trabajo en equipo.

### Apoyos a la Internacionalización

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

Apoyo Cámaras de Comercio de España y Españolas en el Exterior • Búsqueda de Información y Apoyo al Comercio Exterior Online • Apoyos IGAPE a la Internacionalización • Apoyos y Financiación para Inversión Exterior • Apoyos UE - Proyectos Empresariales Globales UE

### Contratación Internacional

Sabrás evaluar las distintas fórmulas de contratación internacional, conociendo cada uno de los elementos críticos que condicionan la venta y su coste, así como la logística internacional y los procedimientos aduaneros.

Marcas y Patentes en el Comercio Internacional • Contratos Internacionales • Incoterms • Acceso a Licitaciones Internacionales • RRHH en Mercados Internacionales

### 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.

Barreras a la Internacionalización • Gestión Aduanera • Aduanas, Impuestos Especiales e IVA • Logística y Transporte Internacional

### 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.

Gestión Financiera para No Financieros • Medios de Pago y Financiación Int. • Financiación Alternativa para Proyectos Int. • Plan Económico Financiero Int. • Mercados de Divisas y Riesgos

# MICEX

# Dirección Académica

## Pablo López Blanco

Responsable de Promoción Exterior en Cámara 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, 18 de los cuales formando parte de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de A Coruña, dando apoyo a la internacionalización de empresas en todos los ámbitos. 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

Técnica Promoción Internacional.  
IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica)



### Manuel Alcázar

Director.  
Alcázar Patentes.



### Sergio Prieto

Director Territorial de Comercio  
ICEX en Galicia.  
Ministerio de Industria, C. y C.



### Francisco Santiso

Manager.  
Grupo Singular Galician Cellars



### Milagros Negreira Espasandín

Managing Director.  
MNG Consulting



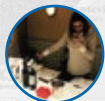
### Juan Luis Méndez Rojo

CEO.  
Vinigalicia



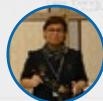
### Odile Lueiro Garnil

Promotora de Comercio Exterior.  
Cámara de Comercio de A Coruña



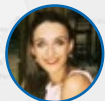
### Carmen Payá González

Sales and Export Manager.  
BMA - Bosque de Matasnos / SDWF  
(Spanish Delicacies Wines & Food)



### Elisa López

Export Manager  
Vinigalicia



### Iria Pombar Hernández

Seafreight Department.  
Atlas Forwarding



### Adriana López Blanco

Global Communications Manager.  
Kantar Lightspeed Research



### Carolina Lumbresas

Export Manager  
Conservas del Noroeste.



### Pedro Arias Urones

Director Negocio Internacional.  
Banco Santander

# MICEX