

# Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior + Título Cambridge

Online

Centro Asociado:



BRITISH COUNCIL ATTACHED CENTRE

Colabora:



**esden**

Escuela Superior de Negocios y Tecnologías

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

Madrid · Barcelona · Bilbao · Vitoria · Logroño

# Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior + Título Cambridge

## Índice:

---

Presentación de ESDEN	3
Presentación del Master	4
Objetivos	5
Destinatarios	5
Metodología	5
Material y tutorías	5
Programa	6
Admisiones	7
Director del master	8
Claustro de profesores	8
Características técnicas	8
Lugar	8
Duración	8
Horario	8
Precio	8
Formas de pago	8
Número de plazas	8
Prácticas en empresas	9
Bolsa de trabajo	9
Asesoramiento de empleo	10
Empresas colaboradoras	12
Información y reservas	12
Oferta formativa 2008-2009	



**esden**

Escuela Superior de Negocios y Tecnologías

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

Madrid · Barcelona · Bilbao · Vitoria · Logroño

## Presentación de Esden

La misión de la Escuela de Negocios Esden es la de formar profesionales altamente cualificados para que garanticen, a través de sus conocimientos y habilidades, el éxito de su empresa en un mercado global, donde el cambio continuo es la única constante.

Esden atiende la demanda formativa de profesionales, licenciados y diplomados, que buscan a través de una especialización de postgrado su posicionamiento en el mercado laboral. De ahí parte el compromiso de Esden en aunar las necesidades de las empresas con el potencial de los jóvenes, en cuyas manos está la respuesta de las compañías a los presentes y futuros retos empresariales.

La escuela, también, busca guiar a los profesionales que están en activo para que puedan adecuarse de una forma cómoda y eficiente a las continuas y variadas exigencias que van surgiendo en su especialidad o dentro de su empresa.

Con el paso de los años, Esden ha alcanzado una posición privilegiada por los cerca de 250 alumnos y más de 500 empresas que cada año confían en nuestra institución y por la amplia oferta de formación especializada y programas master que imparte. Nuestra Escuela de Negocios esta encaminada a consolidarse en un referente de prestigio, avalado ya por un colectivo de más de dos mil antiguos alumnos, algunos de ellos procedentes de otros continentes.

De esta manera, el claustro de profesores, constituido por 200 profesionales contrastados, y el equipo de esta escuela, afrontan su actividad diaria inspirándose en un compromiso explícito de Esden hacia la empresa y su capital humano.

ESDEN está certificada por AENOR en su sistema de gestión de la calidad según la norma UNE-EN-ISO 9001:2000.



**José Miguel Silgo**  
Director General

# Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior + Título Cambridge

Online

## Presentación del master

---

La economía global se está transformando aceleradamente demandando para las personas y, por ende, a las organizaciones, nuevas estrategias para una correcta aplicación de nuevos conocimientos, tecnología y herramientas en la gestión empresarial. Por esta razón, cada vez son más las empresas que precisan y demandan profesionales especializados en comercio exterior y negocios internacionales. Profesionales cualificados que sean capaces de afrontar con éxito este nuevo entorno.

Esden es consciente de su responsabilidad por la mejora de la calidad de los profesionales en esta área. Por ello, nuestra Escuela plantea el Master en Comercio Exterior como una herramienta eficaz e indispensable para afrontar los nuevos retos dentro del mundo empresarial.

De esta forma, al finalizar el post-grado, nuestro alumnos son capaces de aportar soluciones innovadoras en los diferentes procesos, asegurando a su vez, el éxito de las mismas.

Los distintos módulos del Programa Master te prepararán para trabajar en el Departamento Internacional de una firma, proporcionándote las técnicas para evaluar las posibilidades de la empresa con el fin de penetrar en los mercados internacionales.

Para lograr estos objetivos, ESDEN pone a tu disposición un claustro de profesores en activo, altamente cualificados, una metodología eminentemente práctica, así como todos los medios materiales necesarios.

Con todo ello, este espacio nace para proporcionar una base a todos los aquellos con intereses en el exterior.

La formación parte de cómo conseguir tanto la información general del mercado elegido, como toda aquella que sea relevante para cada caso concreto proporcionando una mayor seguridad en la actividad.

A través de la transmisión de experiencias de nuestros expertos, conseguimos crear una excelente oportunidad para acceder al conocimiento de novedades, productos, problemática, fiscalidad, etc.. en materia de internacionalización.

Nuestros especialistas te acercarán a los mercados, informándote al detalle, quizás proporcionando contactos, dándote las claves te facilitarán las gestiones.

**Miguel Ángel García**  
Director del Master

Online

## Objetivos

---

Proporcionar los conocimientos y técnicas necesarias para diseñar y ejecutar la estrategia de internacionalización de una empresa. Las empresas necesitan expertos que sepan operar en los mercados internacionales conociendo todos los aspectos relacionados con el departamento de exportación de la empresa. Por ello el Master está diseñado para que el alumnado se capacite en todos los aspectos relacionados con:

- El Comercio Exterior.
- El Marketing Internacional.
- Finanzas Internacionales.
- Las estrategias de intercomunicación.
- Logística.
- La negociación intercultural.
- El internacional e-Business.

## Destinatarios

---

Este programa Master está dirigido a diplomados o licenciados con deseos de completar su formación en negocios internacionales.

También está dirigido a profesionales que deseen ampliar o consolidar sus conocimientos en esta área, con el propósito de mejorar y actualizar su formación para conseguir una mayor calidad en sus trabajos.

## Metodología Online

---

El master se imparte a través de una plataforma web a la que el alumno accede mediante una contraseña que se le proporciona al inicio del curso.

Regularmente se publica un tema o módulo, que el alumno debe estudiar y ampliar con la bibliografía complementaria recomendada.

Para comprobar los conocimientos adquiridos, el alumno debe someterse a la evaluación de ese tema, que consiste en una prueba tipo test. A su vez, el alumno deberá realizar un Proyecto Fin de Master para la completa evaluación del Master. La dirección del curso se reserva el derecho a proponer otras formas de evaluación durante el curso.

Una de las características más importantes de Esden en la metodología On - Line, es el continuo contacto del alumno, tanto con el cuerpo docente, como con la Coordinadora Académica. Este contacto se produce tanto de forma telefónica, como a través del mail, prácticamente todas las semanas.

A su vez, durante todo el curso, el alumno participa activamente en los foros internos del master, donde se pueden discutir con el resto de compañeros y ponentes, las dudas o comentarios sobre los temas expuestos.

## Material y tutorías

---

De cada uno de los Módulos que componen el master, el alumno encontrará la siguiente documentación en la Plataforma Web:

- Una breve descripción del módulo, con un video de presentación por parte de algún componente del claustro.
- Una ficha presentación del profesor de dicho módulo con una breve reseña a su CV y su correo electrónico
- La documentación propia del Módulo, con Anexos, bibliografía y Links recomendados.

A su vez, de cada módulo el Director del Master, abrirá un Foro con el objeto de que los alumnos puedan intercambiar información, etc. La participación en dicho foro también será objeto de evaluación, si la dirección de la Escuela lo considera oportuno.

Al finalizar el Módulo, y correspondiendo con las fechas indicadas en el calendario académico, el alumno deberá completar una Autoevaluación, tipo test que sirva para comprobar que se están adquiriendo correctamente los conocimientos definidos para cada módulo.

## Programa

### La información para la toma de decisiones en el comercio internacional.

- Necesidad de la información, técnica y comercial.
- Búsqueda de información sobre mercados exteriores. Estadísticas del comercio exterior.
- Internet como herramienta de promoción comercial y exportación.
- Centros, organismos e instituciones productores de información en el comercio exterior.
- Internet como herramienta de promoción comercial y exportación. E-Business.

### Marketing Internacional

- El entorno internacional.
- Teoría y práctica del Comercio Internacional.
- Estrategia y Planificación Comercial.
- Investigación de Mercados Exteriores.
- Selección de Mercados Exteriores.
- Operativa del Marketing en el exterior.
- El proceso de la Oferta.
- Casos Prácticos del Marketing Internacional.
- Casos Prácticos del Marketing - mix Internacional.

### Finanzas en Comercio Internacional

- Medios de Cobro-Pago en las transacciones económicas.
- El control de cambios y la liberalización del mercado de capitales. Cuentas en divisas.
- Coberturas del riesgo de cambio.
- Financiación de exportaciones - importaciones.
- La financiación a largo plazo del comercio exterior.
- Cobertura de riesgos en la exportación.
- Otros instrumentos de Gestión - Financiación.
- Créditos Oficiales FAD y OCDE.

### Excelencia operacional en el Comercio Internacional.

- Barreras Técnicas al comercio Exterior.
- Calidad de empresa y comercialización Internacional.
- Implantación de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad.
- El Modelo EFQM Europeo de Gestión de la Calidad.
- Introducción a la Técnica 6 sigma.
- Planificación estratégica y Cuadro de Mando Integral.
- Satisfacción del Cliente. Su medición y valor.

### El proceso operativo de la Mercancía. Origen - Destino

- INCOTERMS como base del Proceso.
- El comercio Internacional visto desde los Documentos.
- Régimen Jurídico- Fiscal del comercio Exterior de la U. E. (La Aduana).

### Logística Internacional y el Transporte

- Importancia de la logística en el Comercio Exterior (stocks, aprovisionamientos, compras)
- Logística de Producción.
- Almacenamiento.
- Transporte Internacional.
- Sistemas de Información y logística Integral.

### Negociación y Contratación

- Contratación Internacional. Aspectos formales, sustantivos y contenciosos del contrato internacional.
- Requisitos básicos de todo contrato.
- Tipología contractual.
- Aspectos fiscales de la contratación Internacional.
- Factores de Riesgo más frecuentes en las transacciones comerciales internacionales.
- Vías de prevención y resolución de conflictos: negociación y mediación.
- Casos prácticos de contratos más usuales.

Online

## Habilidades de Gestión

## Proyecto Fin de Master

## Admisiones

---

### Requisitos

Para realizar un programa master es imprescindible

- Ser Licenciado, o Diplomado universitario, o acreditar experiencia profesional.
- Entregar documentación que acredite al interesado.

### Documentación

Es necesario entregar la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada.

Junto a la solicitud es necesario entregar:

- Fotocopia del Título Académico o justificante de haberlo solicitado, si se ha finalizado la carrera; o Certificación académica de las materias cursadas y calificaciones obtenidas en cada una de ellas, si no ha terminado la carrera.
- Fotocopia del DNI.
- Dos fotografías tamaño carnet.
- Curriculum Vitae actualizado.

### Entrevista personal

Tras la revisión de la documentación aportada, el proceso de admisión se completa con una entrevista personal con el Director de la Escuela que tiene como objeto contrastar las aspiraciones del candidato con las características del Master escogido.

En el plazo máximo de una semana tras la entrevista, se notificará el resultado del proceso de admisión.

### Reserva de plaza

Una vez comunicada la admisión, los interesados deberán consolidar su plaza en un plazo de 10 días mediante el pago del 10% (590 €) en concepto de reserva. Esta cantidad será descontada del importe total del Master.

Online

## Director del master

---

### **Miguel Ángel García**

Ingeniero Técnico Industrial. Master MBA.  
Curso superior de Comex. IR Sales Director.

## Claustro de profesores

---

Formado principalmente por Directores Generales y Directores Internacionales de empresas exportadores y multinacionales, así como, por entidades relacionadas con la Internacionalización de la Empresa.

### MÓDULO A. Información

#### **Fernando Aznar**

Licenciado en C.C.E.E.  
Técnico en comercio Exterior y Responsable en Desarrollo de Producto en Industria del Frío BAES - Huesca.

### MÓDULO B. Marketing Internacional

#### **Angel Beti**

Licenciado en Economía Política por la Universidad París VIII (Francia)  
Postgrado en Marketing Internacional por la Polytechnic School of Central London (Inglaterra)

### MÓDULO C. Finanzas

#### **Luis Javier Perez**

Responsable del Departamento de Negocio Exterior en Navarra del BSCH. Colaborador en planes de formación en Comercio Exterior de múltiples organismos oficiales.

### MÓDULO D. Excelencia operacional

#### **Daniel Mañas**

Ingeniero Técnico Industrial.  
Quality, Environment, Safety & Health Mgr., Ingersoll Rand Climate Control Technologies-ESA. Director de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad en IRCO Technologies Área de Europa

### MÓDULO E. Proceso Origen-Destino de la mercancía

#### **Juan Carlos Fernandez**

Licenciado en Filología Inglesa.  
Diplomado en Dirección de Marketing y Diplomado en Estrategia de Negocio y Comercialización.  
Socio Fundador del despacho de Gestión y Formación de Exportación Asociados C & C.

### MÓDULO F. Logística internacional

#### **Carmelo Marín**

Ingeniero en Telecomunicaciones.  
Master en Logística. Responsable de Supervisión (Logística de Producción) en General Motors de Zaragoza.

### MÓDULO G. Negociación y contratación

#### **José Luis Ochoa Gómez**

Licenciado en Derecho.  
Sales Director Hussmann Koxka.

### MÓDULO H. Habilidades de gestión

#### **Mariola Miguel**

Licenciada en Psicología Industrial.  
Experiencia como Responsable de RRHH en diferentes empresas y formadora en esta misma área.

### PROYECTO

#### **Antonio Mies**

Licenciado en Empresariales.  
Master en Comercio Exterior.  
Product Manager en empresa de Consumo.



Online

## Características técnicas

---

### Duración

El Master comienza en Noviembre de 2008 y finaliza en Julio de 2009. Una vez el alumno esté matriculado, se le proporcionará un usuario y una contraseña para acceder a la Plataforma Web, pero deberá seguir el calendario fijado por la Escuela.

### Horario

El Master On-line tiene como ventaja que no dependes de horarios. Lo que significa que existe una libertad absoluta por parte del alumno en este tema, siempre respetando el calendario académico.

### Precio

5.900€

### Formas de pago

Una vez admitida la solicitud del candidato, deberá abonar el 10% del coste del Master en concepto de Reserva de plaza. El resto se puede abonar de las diferentes formas:

- **Al contado.**  
La primera semana del Master. 5.310 €
- **En cuatro plazos:**
  - Noviembre de 2008 - (1.327,50 €)
  - Diciembre de 2008 - (1.327,50 €)
  - Febrero de 2009 - (1.327,50 €)
  - Abril de 2009 - (1.327,50 €)
- **Financiado:**  
La Caixa, Banco Santander Central Hispano y Caja Rural de Navarra

### Número de plazas

Limitadas a un máximo de 35 alumnos. Se cubrirán por riguroso orden de inscripción.

## Prácticas remuneradas en empresas

---

En ESDEN somos conscientes de la importancia que tiene para el alumno el contacto directo con la empresa. Por ello promovemos y garantizamos la realización de prácticas **remuneradas** para todos los alumnos que lo deseen.

En ellas, el estudiante se enfrenta a una situación real, con la posibilidad de trasladar la formación adquirida a sus tareas en la empresa.

Más de 500 empresas ubicadas por toda España colaboran con ESDEN. Muchas de ellas han encontrado en los alumnos de la Escuela los profesionales cualificados que estaban buscando.

Las prácticas están reguladas por un convenio de colaboración entre ESDEN y la empresa. Su duración oscila entre un mínimo de 3 meses y un máximo de medio año.

Desde el departamento de Orientación Laboral, apoyamos y orientamos la carrera profesional del alumno a través de la Bolsa de Trabajo y del área de Asesoramiento de Empleo.

## Bolsa de trabajo

---

El alumno que ha concluido de forma satisfactoria su formación en Esden y las empresas que colaboran con la escuela, tienen a su disposición la Bolsa de Trabajo ESDEN. La escuela presta un servicio de enlace entre las organizaciones empresariales y los alumnos. En un plazo máximo de 48 horas, las firmas interesadas reciben currículums actualizados de nuestros alumnos, que además cuentan con experiencia laboral, al menos la realizada a través de la Bolsa de Prácticas Esden.

La Bolsa de Trabajo Esden se caracteriza por estar constantemente actualizada y en continuo movimiento. Los antiguos alumnos de Esden cuentan con este servicio desde el término de su formación en la Escuela hasta que ellos mismos consideren que su meta profesional ha sido alcanzada.

## Asesoramiento de empleo

---

En esta área, se asesora al alumno sobre cualquier cuestión referente a la búsqueda de trabajo, desde cómo enfrentarse a un proceso de selección integral o cómo superar con éxito una entrevista de trabajo.

## Empresas colaboradoras

A. MATEOS AMANN & ASOCIADOS	ABGAM GRUPO SEGULA	AC NIELSEN
ACCENTURE	ACERIA COMPACTA DE VIZCAYA	ACIERTTA
ADESA	AGRUPACIÓN	AGUAS DE SANTOLIN
AHUMADOS DEL NORTE	AIDE DE VALLADOLID	AJILON CONSULTORES
ALLIANCETT	ALUMAFEL	AMBICAL PROYECTOS DE A CORUÑA
ANALIZA CALIDAD DE BURGOS	APPEND INVESTIGACION DE MERCADOS	ARAGONESA DE PIENSOS
ARAIA OIL	ARDOLAN	ARRIETA Y CIA
ASEDIS GESTION	ASELACIS EMPRESAS	AUZO LAGUN SOCIEDAD
BANKOA	BILLABONG ESPAÑA	COOPERATIVA
BODEGAS ALTANZA	BODEGAS FAUSTINO	BOBINADOS ZAREL
BODEGAS RODA	BODEGAS SAN PRUDENCIO	BODEGAS FRANCO ESPAÑOLAS
BOMBARDIER TRANSPORTATION SPAIN	BOTICA DE LA ABUELA	BODEGAS ZUGOBER
CARNES SELECTAS 2000 DE CASTILLA-LA MANCHA	CARNICAS URDAKI	CALYTEC
CASA ECEIZA	CEGASA INTERNACIONAL	CARREFOUR
CENFORPRE	CGC, SOCIEDAD DE CONSULTORIA Y CLASIFICACION	CELIGÜETA
CLEAN BIOTEC	CNTA LABORATORIOS DEL EBRO	CIVITAS HOTELES DE ASTURIAS
COLLINS & AIKMAN	COMPAÑIA DE BEBIDAS PEPSICO	COCINA CENTRAL MAGÜI
CONSTRUDATOS INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	CONSULTORIA Y MERCADOTECNIA	CONSEJO REGULADOR VINOS DE MADRID
CYTALIA XI	DAIMLER CHRYSLER ESPAÑA	CTIC
DENBOLAN ETT	DONUTS CORPORATION	DELICASS SOCIEDAD DE ALIMENTACION
EMBUTIDOS ANGULO	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	EGAMASTER
EUROCHAMP	EUSKALTEL	EULEN
EXIS CONSULTING	FAGOR ELECTRODOMESTICOS	EVOBUS IBERICA
FLEXIPLAN ETT	FORUM SPORT	FLANKER
FUNDACION EDE	FUNDACION LEIA	FUNDACION AZTI
GAMESA DESARROLLOS AERONAUTICOS	GAMESA INDUSTRIAL AUTOMOCION	GALLETAS TEJEDOR
GLOBAL SALES SOLUTIONS	GOPI SA	GASTRONOMIA BASKA
GRUPO AFER	GRUPO ANTOLIN ARAGOSA DE CASTILLA-LA MANCHA	GRUPO ADECCO
GRUPO FRIAL	GRUPO GUASCOR	GRUPO BODEGAS Y BEBIDAS
GRUPO TAMOIN	HEREDAD UGARTE	GRUPO MCCANN
	HUICI LEIDAN DE NAVARRA	HITASA DE CORDOBA

## Empresas colaboradoras

HOTEL CARLTON LA RIOJA	IKEA	IBERFRUTA - MUERZA DE NAVARRA
IBERMATICA	INVAC	INDUSTRIAS DIMO
INDUSTRIAS LACTEAS ASTURIANAS	JOHNSON DIVERSEY	IPARLAT Y LACTEOS DE NAVARRA
ITSAS NATURA	LABORATORIO BROMATOLOGICO	KALAMAZOO
LABANI DE ALICANTE	ARABA	LABORATORIO GALENO & VIDAL DE CASTILLA-LA MANCHA
LABORATORIOS VITAL	LAMINACIONES ARREGUI	LECHE PASCUAL
LEMONA INDUSTRIAL	LEROY MERLIN	LKS INVESTIGACION AVANZADA DE MERCADOS Y MARKETING
LKS SELECCIÓN Y FORMACION	LOREAL	MAKSER
MANPOWER TEAM	MARTINEZ BARRAGÁN DE CORDOBA	MATADERO MADRID NORTE
MECANER	MEDIA MARK	MEDICAL OPTICA
MIANCOR	MICHELIN ESPAÑA PORTUGAL	MICROAMBIENTAL
MIGUEL CARRERA Y CIA	MOORE STEPHENS	MULTIFOOD SOCIEDAD COOPERATIVA
NEIKER	NH HOTELES	NORTEMPO DE A CORUÑA
NOVOTEC CONSULTORES	OFITA	OSCAR G CONTROL
OVICANAL	PALACIOS ALIMENTACION	PAMPLONICA DE NAVARRA
PANDA SOFTWARE SPAIN	PEMCO ESMALTES	PEOPLE TRABAJO TEMPORAL
PREVENTIUM	PRIDESA	PRIMAYOR FOODS DE MURCIA Y ZARAGOZA
PRISMA GRUPO	PRODUMIX	QUESERÍAS DE ARAIA
RAMEL	RIESGO Y TRABAJO	ROM 25
SAUNIER DUVAL	SCHMIDT - CLEMENS SPAIN	SELECT RRHH ETT
SERTE RIOJA	SERUNION NORTE	SERVICIOS NORMATIVOS
SESASTART ESPAÑA	SEUR	SICA CAMPO DE GIBRALTAR DE CADIZ
SITTER 2000	SK2024	SOL MELIA DE ISLAS BALEARES
SOLMICRO	SUMOIL	SYNERGIE ETT
TECNOGOURMET	TUTTI PASTA DE NAVARRA	ULMA SOCIEDAD COOPERATIVA
UNILEVER FOODS ESPAÑA	UNION TOSTADORA	VEDIOR MANAGEMENT HOLDING ESPAÑA
VINAGRERIAS RIOJANAS	WARNER BROS	WORKERS CONSULTING ETT

Online

## Información y reservas

---

Si lo deseas puedes rellenar en nuestra Web [www.esden.es](http://www.esden.es) la Solicitud de Admisión. También puedes comunicar telefónicamente con la Responsable de Admisiones:

Responsable de Admisiones Master On - Line:

Marian Silgo  
msilgo@esden.es  
Tel.: +34 91 476 99 66  
+34 902 455 655

Horario: De Lunes a Viernes de 9.00 h a 17.00 h

## Oferta formativa del 2008-09

---

Si lo deseas, puedes rellenar en nuestra Web [www.esden.es](http://www.esden.es) la Solicitud de Admisión. También puedes contactar telefónicamente con nuestra escuela:

- **Master en Comunicación, Organización de Eventos y Protocolo** (Semipresencial)
- **Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior + Título Cambridge** (Semipresencial)
- **Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial**
- **Master en Dirección y Gestión de Hoteles**
- **Master en Dirección y Gestión de Hoteles** (Semipresencial)
- **Master en Gestión Integrada, Calidad, Medio Ambiente y Prevención** (Semipresencial)
- **Master en Investigación y Estudios de Mercado** (Semipresencial)
- **Master en Planificación y Gestión de Recursos Humanos**
- **Master en Planificación y Gestión de Recursos Humanos** (Semipresencial)
- **Master en Tecnología y Gestión de Calidad en Industrias Agroalimentarias** (Semipresencial)
- **MBA, Master en Dirección de Empresas**
- **MBA Executive + Título Cambridge**
- **MBA Executive + Título Cambridge** (Semipresencial)
- **Master en Moda y Diseño** (Semipresencial)
- **Master en Asesoría Fiscal** (Semipresencial)
- **Master en Bolsa** (Semipresencial)
- **Master en Logística** (Semipresencial)
- **Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial** (On-Line)
- **Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior + Título Cambridge** (On-Line)