# MDCI

Máster en **Dir**ección de **Com**ercio **Inter**nacional

BUSINESS&**MARKETING**SCHOOL **ESIC**

El **Máster en Dirección de Comercio Internacional, MDCI,** está impartido por profesionales del Comercio Internacional que aportan a los alumnos su experiencia a través de una labor pedagógica sencilla, práctica y comprensible. Además de los profesores, el programa se desarrolla metodológicamente a través de:

Exposiciones teóricas ■ Grupos de trabajo en clase para la discusión y puesta en común de ejercicios ■ Análisis y discusión de casos prácticos ■ Realización de ejercicios de simulación ■ Conferencias de expertos, invitados al programa ■ Realización de un proyecto final con posibilidad de desarrollo real dirigido por tutores ■ Sesiones de *"Mentoring"* que ayudan al alumno en su orientación profesional dentro del área de gestión elegida ■ Seminarios de Desarrollo de Habilidades Directivas.

**! Programa líder en el mercado**
Avalado por 93 promociones desde su fundación, hace más de 20 años.

**! Índice de inserción laboral del 92%**

**! +3000 alumnos incorporados al mercado nacional e internacional**
con 536 proyectos internacionales realizados.

**! Claustro formado por directivos expertos en la gestión del área internacional**

**! Máster eminentemente práctico: casos, ejercicios y proyecto final**

**! Proyecto EPC - "llave en mano"**

**! Seminarios complementarios**

**PERFIL DEL PARTICIPANTE MDCI**

75% 25% 25% DE EXTRANJEROS 4 DE MEDIA EN AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

**OBJETIVOS**

- Dotar de la visión, los conocimientos y las habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.
- Desarrollar en todos los alumnos una visión global-multicultural y práctica de cómo dirigir una operación comercial internacional.
- Analizar las diferentes áreas de negocio que afectan directa y globalmente al comercio internacional.
- Dotar de las herramientas adecuadas para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.

# Máster en **Dir**ección de **Com**ercio **Inter**nacional

**ESTRUCTURA DEL PROGRAMA**

El **MDCI** está configurado por siete áreas de gestión o módulos perfectamente interconectados entre sí. Todos ellos plasman su contenido y diferenciación facilitando a los participantes un conocimiento profundo del Marketing Internacional y de las operaciones internacionales que se derivan directamente de él.

# DCI

**DIRIGIDO A**

Titulados superiores que quieran dedicarse al comercio internacional, directores de exportación, jefes y responsables de los departamentos de exportación, directores logísticos, área *managers*, jefes de producto, gestores comerciales responsables de áreas geográficas continentales, empresarios que quieran operar en mercados internacionales y para todas aquellas personas que estén interesadas en conocer cómo se gestionan los negocios internacionales de la empresa.

**Jornada de Integración** **00**

**Dirección Estratégica y Análisis Económico de la Empresa** **01**

Ofrecer una idea clara de lo que significa la función directiva en la empresa y conocer e interpretar los estados financieros.

a. La función directiva y la planificación estratégica.
b. El análisis económico y financiero de la empresa.

**La Dirección Internacional de la Empresa y los mercados en el mundo** **02**

Aprender a desarrollar los procesos de internacionalización de la empresa. Adquirir los conocimientos adecuados de los diferentes mercados internacionales, las formas de acceso a los mismos y las competencias necesarias para la dirección estratégica a nivel internacional.

a. La internacionalización de la empresa.
b. El entorno internacional de los negocios.
c. El mercado de la Unión Europea (UE).
d. Los países anglosajones.
e. Los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China).
f. Los países GCC (A. Saudita, Kuwait, Bahrein, Qatar, EAU y Omán).
g. Los países del Magreb (Marruecos, Argelia y Túnez).
h. Latinoamérica (México, Argentina, Chile y Perú).
i. Asia (Japón, Corea, Singapur, Taiwán, Malasia y Hong-Kong).
j. Las formas de acceso:
   - Agentes y distribuidores
   - Filiales y sucursales
   - Franquicias y consorcios de *Import/Export*
   - Implantaciones industriales: *Joint-ventures*

**Marketing Internacional** **03**

Planificar las diferentes variables del marketing internacional de acuerdo con un posicionamiento estratégico y una investigación de mercados previa.

a. Diferencias y similitudes entre el marketing global y el internacional.
b. La investigación internacional de mercados.
c. Las estrategias de penetración y posicionamiento.
d. La política de producto en el marketing internacional: la importancia de la marca y del *made in*.
e. La política de precio en el marketing internacional.
f. La política de distribución en el marketing internacional.
g. La política de comunicación: ferias y exposiciones.
h. El plan de marketing internacional.

**La negociación internacional** **04**

Conocer las distintas formas y técnicas de hacer negocios en los diferentes continentes para detectar las posibles compras, ventas, implantación e inversiones empresariales.

a. La sociedad global
b. Los patrones Internacionales de negociación.
c. Las técnicas de negociación.
d. El *Rol-Play* internacional.

**Las operaciones internacionales** **05**

Facilitar la información, comprensión y aplicación de todas las regulaciones aduaneras, fiscales, administrativas y operativas que intervienen en las operaciones internacionales.

a. La logística y los transportes internacionales.
b. Los Incoterms 2000.
c. La política de compras y la logística integral.
d. La contratación en el ámbito internacional.
e. El seguro en el transporte internacional.
f. Las aduanas en el comercio internacional.
g. *e-Logistics*.

## La financiación internacional de la empresa 06

Dominar las operaciones de tipo financiero que hay que poner en práctica cuando se quiere operar en los diferentes mercados internacionales.

a. La financiación internacional de la empresa.
- Los mercados financieros internacionales.
- El papel de la banca en los mercados internacionales.
- El comercio de compensación internacional.
- La gestión internacional de pagos y cobros.
- Riesgos financieros internacionales.
- El crédito a la exportación y el seguro del crédito a la exportación.

## El proyecto complejo "llave en mano" (EPC) y el plan de negocio 07

Dos objetivos:
Primero: Conocer la metodología para la preparación de una oferta y ejecución de un Proyecto EPC.
Segundo: Realizar un Plan de Negocio que incluya toda la planificación y operativa de un caso real de internacionalización que servirá al alumno como una experiencia de gestión para afrontar, en la vida real, el desarrollo de mercados internacionales.

a. Análisis y gestión de los riesgos en proyectos internacionales.
- Desarrollo del ciclo de un proyecto complejo tipo "llave en mano" o EPC.
- El plan de negocio:
  - Definición de empresa y producto.
  - Análisis del sector competencial.
  - Selección de mercados: estudio y análisis.
  - Las barreras internacionales.
  - El control financiero de la empresa.

## Seminarios de desarrollo de competencias directivas

Mediante estos seminarios, los participantes aprenden las habilidades necesarias para trabajar en equipos de personas teniendo como meta la consecución de objetivos, el desarrollo de tareas y la comunicación interpersonal. Algunos se imparten en inglés. Son dinámicos y basados en los métodos de enseñanza activa.
Contenidos:
- El liderazgo.
- Las presentaciones en público.
- Las técnicas de reunión.

## *Mentoring*

Es el proceso de ayuda al alumno a través del aprendizaje.
El mentor es un guía, un asesor, un maestro y no tanto un tutor al uso o un profesor al estilo tradicional.
Pretendemos ampliar el alcance del aprendizaje o la formación, no sólo de los aspectos teóricos, sino también, de comportamientos y actitudes que permitan al participante el mejor desarrollo de sus funciones como experto en Dirección de Comercio Internacional.

## Ciclo de conferencias

Donde los participantes podrán escuchar a ponentes de diferentes sectores de actividad, que aportarán temas de actualidad en relación con la actividad de Dirección de Comercio Internacional.

## *Study Tour*

Opcionalmente se ofrece la posibilidad de que los alumnos realicen un *Study Tour* en ESIC Brasil o en las universidades chinas de Nanjing *(School of Economics Nanjing University)* o Shanghai *(School International of Shangai University).*

**PROGRAMA ORIENTATIVO SUJETO A POSIBLES MODIFICACIONES**

## ALGUNOS COMPONENTES DEL **CLAUSTRO**

**Tomás ABADIA VICENTE**
Responsable de Relaciones Internacionales con Estados Unidos y Canadá en La Dirección General de Relaciones Exteriores en la Comisión Europea en Bruselas.

**Miguel AGUIRRE UZQUIANO**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Máster en Administración y Dirección de Empresas. Subdirector, Aula-CESCE Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación.

**José María BURSON DEL RÍO**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga. Ex-Gerente, PricewaterhouseCoopers. Ex-Socio Director General, BC & Asociados.

**José Miguel CABELLO GONZÁLEZ**
Doctor en Derecho. Diplomado en Comercio Internacional. Consultor Internacional en Patentes y Marcas. Director General, Lex-Solutions.

**David CARNICER SOSPEDRA**
Doctor en Filosofía y Ciencias de la Educación, Universidad de Valencia. MBA, IDE-CESEM. Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Ex-Técnico de Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Valencia. Director General, Carnicer & Perete Asociados.

**Jesús CENTENERA ULECIA**
Licenciado en Geografía Humana y Económica, UCM. MBA, ESDEN. Ex-Director Adjunto de Internacional, Leche Pascual. Ex-Director General, Ageron Internacional.

**David COHEN WAHNON**
Doctor Ingeniero Agrónomo, UPM. Programa en Alta Dirección, PADE, IESE. Director General, European Management Forum.

**Gregorio CRISTÓBAL CARLE**
Licenciado en Derecho. BA International Relations, California University, EE.UU. MBA, Warwick University, Reino Unido. Máster en Administración y Dirección de Pymes. Director General, Binomio Consultoría Internacional de Bruine Ashby, Cheryl Ann. Consultant, Read Matthews.

**José María CUBILLO PINILLA**
Director del Departamento de Dirección de Marketing de ESIC. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Director del Máster Universitario en Gestión Comercial (URJC) y Máster en Dirección de Marketing (ESIC).

**José DE JAIME Y ESLAVA**
Doctor en Economía Financiera. Máster en Administración y Dirección de Pymes. Licenciado en Ciencias Sociales, Económicas y Empresariales. Consejero Delegado, Eurogest & Finance Consulting Group. Presidente, Instituto de Finanzas.

**Fernando DE MANUEL DASÍ**
Director Área Postgrado Valencia, ESIC, Business & Marketing School. Ingeniería Industrial, Escuela de Ingeniería Técnica de Valencia. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, Cesem. Máster en Calidad y Empresa, FAU.

**Jesús DEL RÍO ESTÉVEZ**
Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Máster en Administración y Dirección de Empresas. Director, Maersk Logistic, España.

**Rafael DUARTE GONZÁLEZ**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UAM. MBA, City University of London. Máster en Mercados Financieros, UAM. Ex-Director de IFI-Instituciones Financieras Internacionales del Grupo Financiero, Banco Popular Español.

**Francisco Javier FORCADELL MARTÍNEZ**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Rey Juan Carlos. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de La Rioja. Profesor Titular de Escuela Universitaria. Dpto. de Economía de la Empresa (A.D.O.) de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

**Juan Luis GARRIGÓS FERNÁNDEZ**
Socio- Director de Stemper. Licenciado en Derecho. MBA Major in Human Resources.

**Pedro GENOVÉS RAMÍREZ**
Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Consultor de Logística Internacional. Director General, Sercedex Internacional.

**Francisco GONZÁLEZ LÓPEZ**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UAM. MBA, ESEM. Máster en Marketing, ESEM. Ex-Director Comercial Internacional, UPS Supply Chain Solutions. Director Comercial, SWIFTAIR.

**José Antonio GONZÁLEZ MORALES**
Director de Organización y Calidad de Caja Granada. Licenciado en Ciencias Empresariales. Doctorando.

**Tanguy A. JACOPIN HALL**
Socio-Director de Global Born, consultoría estratégica en Países BRIC y Stakeholder Management. Doctor en Economía Aplicada y Marketing, Sorbona. Postdoctorado en Columbia University, New York y IESE Business School. Visiting en Cambridge University, Universidad de Sao Paulo y Universidad de Buenos Aires.

**José María JUAN JIMÉNEZ**
Diploma de Estudios Avanzados (DEA) en Valoración de Empresas. Fusiones y Adquisiciones, UCM. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Diplomado en Humanidades y Ciencias Sociales, UCM. Máster en Dirección Financiera, ESIC. Curso Superior de International Business, Florida Atlantic University, FAU. Curso Superior de Comercio Electrónico, ICEMD-ESIC. Cursos Superiores en Negociación y Habilidades Directivas, ESIC. Director del Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, GESCO, ESIC.

**Francisco LÓPEZ SÁNCHEZ**
Doctor en Marketing, y Licenciado en Ciencias Empresariales y Psicología. Experiencia profesional amplia en una entidad financiera internacional, y en el área financiera de diversas empresas del sector industrial y de servicios (transportes, importación, autopistas). Profesor en varios máster de postgrado en ESIC, Business & Marketing School y en universidades públicas de Madrid (UCM, RJC, Politécnica).

**Fernando MARQUÉS ZORNOZA**
Licenciado en Derecho, UCM. Ex-Letrado en la Asesoría Jurídica de ARESBANK. Ex-Socio-Director General, J.B. Miller Asesores.

**Juan Antonio MARTÍNEZ LÓPEZ**
Licenciado en Informática. Máster en Dirección de Comercio Internacional. Jefe del Servicio de Régimen Interior y Asuntos Generales, INE.

**Natalia MESA ESTEVE**
Licenciada en Derecho, ICADE. MBA-Executive en Gestión Internacional de la Empresa, EOI. Ex-Sub-Directora, Hypo-Vereinsbank.

**Jorge MONGAY HURTADO**
Profesor de Negocios y Marketing Internacional (ESIC, Universidad Autónoma de Barcelona, Arcadia University, EEUU). Doctor en Administración de Empresas. MBA (UK).

**Miguel MORÁN GONZÁLEZ**
Director de MMC (Asesoría + Consultoría Comercial y Organización de Eventos). Licenciado en Derecho. Máster en Dirección General de Empresa (CECO).

**Luis Santiago MORENO GALLEGO**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Consultor Financiero Internacional de Empresas.

**Josefa MUÑOZ SÁNCHEZ**
Licenciada en Derecho, Universidad de Alcalá de Henares. Consultora Internacional de Empresas. Directora General, MS & Asociados.

**José Manuel PARCEIRO ACÓN**
Doctor en Economía y Relaciones Internacionales, UAM. Licenciado en Derecho, Universidad San Pablo CEU. MBA, IEDE. Máster in e-Business &Technology. Director General, Coparimex.

**Antonio SALCEDO FERNÁNDEZ**
Jefe de Proyectos de Esic Empresa. Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación. Doctorado en Psicología Básica.

**Enrique Carlos SÁNCHEZ PÉREZ**
Director General MRW Logística. Licenciado en Ciencias Empresariales. Executive MBA (Instituto de Empresa).

**Javier SANZ ARLEGUI**
Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UPM. MBA, UPM. Máster en Dirección de Comercio Internacional, EOI. Ex-Director General Corporativo, Nova Internacional.

**Francisco SERRANO PÉREZ**
Director Área de Creación y Desarrollo Empresarial (ESIC Empresa). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Doctorando en Programas de Doctorado Convención de Calidad.

**José Miguel UCERO OMAÑA**
Director General de Ucero Consultores. Ingeniero Industrial. Licenciado en Ciencias Empresariales. Diplomado en Psicología aplicada a la empresa.

**Ángel URTIAGA RUBIO**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Máster en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Ex-Director Comercial y Marketing, Fineways Telecomunicaciones. Ex-Gerente de Servicios Gestionados, Satec. Director de Marketing y Desarrollo de Partners, AVANZIT.

**Mario Alejandro WEITZ**
Doctor en Economía, American University (EE.UU.). Licenciado en Empresariales, Universidad de Buenos Aires (Argentina). Máster en Economía Aplicada, American University (EE.UU). Consultor Internacional, BM. Director General, Consulta Abierta. Ex-Economista del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional.

**CLAUSTRO ORIENTATIVO SUJETO A POSIBLES MODIFICACIONES**

La calidad de nuestros programas está avalada
por acreditaciones concedidas por instituciones nacionales e internacionales:

**CARRERAS PROFESIONALES**

Gestiona acuerdos con más de 8.000 empresas
y tramita más de 3.500 ofertas profesionales al año.
Facilita la incorporación y el desarrollo de los alumnos
en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.
Ofrece asesoramiento personalizado que ajusta
y optimiza los procesos de selección.

**ESIC IDIOMAS**

La escuela de idiomas de ESIC imparte cursos generales y de negocios
de inglés, francés, chino, español para extranjeros...
Además, es centro preparador y examinador oficial de
**BEC**, **First Certificate**, **Toefl** y **Toeic,** entre otros.
Ofrece formación a medida e individualizada.

UNIVERSITY *of* CAMBRIDGE
ESOL Examinations
Authorised Centre

ETS AUTHORIZED
TOEFL® iBT CENTER

TOEIC
Authorised
Test Centre

www.facebook.com/esic

www.twitter.com/esiceducation

http://tinyurl.com/ESIC-Linkedin

www.youtube.com/ESICmarketing


**MADRID**
91 452 41 00
info.madrid@esic.es

**VALENCIA**
96 339 02 31
postgrado.val@esic.es

**NAVARRA**
948 29 01 55
info.pamplona@esic.es

**SEVILLA**
95 446 00 03
info.sevilla@esic.es

**GRANADA**
958 22 29 14
master@esgerencia.com

**MÁLAGA**
952 02 03 67
info.malaga@esic.es

**BILBAO**
94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com


# MDCI

## Máster en **Dir**ección de **Com**ercio **Inter**nacional

www.esic.edu

BUSINESS&**MARKETING**SCHOOL **ESIC**

FEB 2014