



Comercio y Finanzas Internacionales

El proceso de internacionalización de una empresa, en el actual entorno de globalización, demanda profesionales con una formación interdisciplinaria y dinámica que les permita ENTENDER y RESOLVER múltiples problemas interrelacionados, tales como: el funcionamiento de la Economía Internacional; el procesamiento de información para la investigación de mercados exteriores; el diseño de estrategias de penetración de dichos mercados; la aplicación de técnicas de comercio exterior; la utilización de las herramientas de Internet o la selección, entre numerosas alternativas, de la financiación más adecuada en cada caso.

El Master en Comercio y Finanzas Internacionales de la UB ha venido ofreciendo desde 1989 un programa con esos contenidos formando a más de 1600 profesionales (Postgraduados y Masters) que hoy desempeñan diversas actividades en una veintena de países. Nuestra inquietud por mantenernos actualizados nos llevó a introducir una metodología combinada de inputs de aprendizaje presenciales y herramientas de Internet (blended learning), que aplicados desde 1995 han articulado una Comunidad de Aprendizaje Intercultural con las siguientes características:

Flexible

Además de la docencia presencial, los alumnos disponen de otros inputs asincrónicos de aprendizaje (web, e-mail, materiales de lectura, ejercicios, casos, test, foros de discusión, canal de chat, videostreaming, etc), de

Metodología

La metodología del MCFI permite compatibilizar los estudios con otras actividades, siempre que se mantenga un tiempo de dedicación constante cada semana. Para organizar su agenda, y planificar adecuadamente la participación en las actividades en tiempo real y en tiempo diferido, el alumno dispone de un Calendario de Actividades (clases, chats, Club de Debate, etc.). Los materiales de estudio se pueden agrupar de diversas formas por medio de un buscador que permite ordenar los temas según preferencias y necesidades de aprendizaje.

Para fijar los conocimientos adquiridos o ampliar razonamientos existen varios tests y ejercicios en cada tema del programa. Además de plantear preguntas durante el desarrollo de las clases presenciales, los alumnos pueden acudir a los profesores y tutores por e-mail y también acceder a toda la comunidad de aprendizaje mediante las listas temáticas de distribución.

En cada una de las áreas del curso (Economía Internacional, Marketing Internacional, Finanzas Internacionales, Comercio Exterior y Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones), existen documentos complementarios y numerosos *links* a páginas de información seleccionadas que resultan muy útiles para conseguir el nivel de profundización deseado por cada alumno.

Durante el curso se plantean periódicamente preguntas, ejercicios, problemas y casos que son enviados a la dirección electrónica de cada alumno en fechas establecidas y con un plazo de respuesta también estipulado con mucha anticipación. La delimitación de fechas para actividades conjuntas fortalece los vínculos de la comunidad y reduce el aislamiento en el aprendizaje. Todos los "exámenes" son fruto de la metodología propia del curso, constituyen *inputs* de aprendizaje proactivos que incentivan el trabajo en equipo utilizando herramientas de Internet. Además, dado que los miembros de la comunidad de aprendizaje provienen de países, culturas, entornos económicos, conocimientos y necesidades de formación diferentes, la metodología aprovecha dicha diversidad para desarrollar sinergias en el aprendizaje.

El alumno dispone de un año académico para realizar el Postgrado en Comercio Exterior y Economía Internacional. Si desea continuar sus estudios obtendrá, al finalizar el segundo año académico, el Diploma de Postgrado en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales. Al presentar su trabajo final (tesina), obtendrá el Diploma de Master en Comercio y Finanzas Internacionales. Al finalizar cada una de las fases del programa el alumno puede desvincularse del mismo durante uno o dos años y reiniciarlo donde lo abandonó.

Programa

Postgrado en Comercio Exterior y Economía Internacional Noviembre - Junio (580 horas)

- Estructura y Evolución reciente del Comercio Internacional.
- Información de Comercio Internacional en Organizaciones Económicas Internacionales.
- Interdependencias en la Economía Internacional: Tipos de Cambio y Mercados Financieros.
- La Regulación del Comercio Internacional: del GATT a la OMC.
- Internacionalización de la Economía Mundial.
- Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y sus implicaciones para la Política Comercial.
- Herramientas de la Estadística y Bases de Datos.
- Integración y Globalización de la Economía Internacional.
- Economía y Comercio Exterior en Estados Unidos y la Unión Europea.
- Integración Monetaria.
- El Marco Jurídico de los Negocios Internacionales.
- Los procesos de Integración Económica.
- Estado del Bienestar y Competitividad Económica.
- Economía y Comercio Exterior en América Latina.
- La Política Económica Española: de la Estabilización a la Convergencia.
- Economía y Comercio Exterior del Bloque Asiático.
- La Cooperación al Desarrollo.
- La Transición al Mercado en los Países del Este.
- Factores de Competitividad. De la Óptica Macro a la Óptica Empresarial.
- Criterios para la elección de Incoterms.
- Análisis y Estrategias de Marketing Internacional.
- Transporte Internacional.
- Los Canales de Distribución en el Comercio Internacional.
- La Exportación en PYMES: Organización y Funcionamiento del Dpto. de Exportación.
- Creación y Funcionamiento de una Red Comercial Internacional para PYMES.
- Estrategias de Posicionamiento e Imagen de Marca de País.
- Herramientas necesarias para conectarse a Internet.
- Las Nuevas Tecnologías de la Información en la Internacionalización de la Empresa.
- Búsqueda y utilización de Información sobre Comercio Internacional en Internet.
- Marketing Internacional e Internet. Conceptos Básicos de HTML
- Determinación y Casuística del Valor en Aduana.
- ¿Por qué exportar?
- Regímenes Comerciales de Exportación e Importación.
- Arancel Aduanero en la Unión Europea.
- El Impuesto al Valor Añadido y el Comercio Exterior
- Los despachos de Importación y Exportación en la Unión Europea.
- Guía para cumplimentar la Declaración de Intrastat.
- El Origen de las Mercancías en la Normativa de la Unión Europea.
- Comercio de Compensación.
- Herramientas de promoción a la exportación: Las misiones Comerciales.
- Elaboración de presupuestos para la Exportación.
- Promoción de Exportaciones.

Postgrado en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales Noviembre - Junio (480 horas)

- La transición al mercado de las economías del Centro-Este Europeo.
- Las Reformas Económicas en Cuba.
- La Logística en la Producción.
- Inversiones y Negocios en China.
- Globalización, competitividad y desarrollo económico local.
- La importancia de la producción local y las pequeñas empresas para el desarrollo de América Latina.
- Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico.
- Fomento productivo municipal y gestión del desarrollo económico local.
- Servicios Empresariales y Desarrollo Económico local: una reseña Temática.
- La Integración Regional en el Caribe.
- Organización y Estrategias de la Empresa en Internet.
- Pautas metodológicas para iniciarse en la investigación.
- La Contratación Internacional.
- La Logística del Transporte Internacional.
- El Comercio Electrónico.
- La Promoción Exterior de la Empresa: participación en Ferias Internacionales.
- Los Programas de Calidad en Europa y América Latina.
- ¿Ha aprovechado la Industria Catalana la Revolución Tecnológica de los 90?'
- Matemática Financiera Internacional I: Introducción a las operaciones financieras.
- Matemática Financiera Internacional II: Estructura temporal de tipos y Bonos.
- Matemática Financiera Internacional III: Inversiones.
- El entorno financiero internacional. Evolución y cambios recientes.
- Estructura y funcionamiento de los Mercados Financieros Internacionales.
- Herramientas de Estadística Financiera para el Análisis Internacional.
- Los Sistemas Monetarios y la Política Monetaria.
- Globalización del capital, tipos de cambio y crisis financieras recientes.
- El comercio de dinero. Agentes y operaciones del Mercado de Divisas.
- Finanzas OnLine.
- Medios de Pago en el Comercio Exterior – El Crédito Documentario.
- Financiación de las Operaciones de Comercio Exterior.
- Control y Gestión de Filiales.
- Las Relaciones Básicas en las Finanzas Internacionales.
- Factoring, Forfaiting y Confirming.
- Los Productos Derivados.
- Análisis de las causas de la desigualdad entre las regiones europeas.
- El Estudio de Mercado.
- Evolución y Estructura del Sector Exterior. Análisis de caso (Chile y Brasil).
- La Innovación Financiera en los Mercados Internacionales.
- La integración en América Latina. Análisis del MERCOSUR.
- Los Mercados Off-Shore.

Módulo Final Master en Comercio y Finanzas Internacionales Octubre-Junio (80 horas)

Seminarios y tutorización del trabajo de investigación (TESINA) en las siguientes áreas:

- Economía Internacional
- Comercio Exterior y Análisis de Países
- Inversiones
- Comercio Electrónico
- Marketing Internacional
- Mercados Financieros
- Política Económica
- Relaciones Comerciales de Países Subdesarrollados
- Transporte Internacional

Profesores

Profesores de la UB

Dpto. de Teoría Económica

Dr. Juan Tugores Ques
Dr. Jesús Fresno Lozano
Dr. Oscar Mascarilla i Miró

Dpto. Economía y Organización de Empresas

Dra. Esther Subirà Lobera
Dr. José María Castán Ferrero
Prof. Carlos Cabañero Pisa.

Dpto. de Política Económica y Estructura Económica Mundial

Dr. Lluís Alós i Martí
Dra. Rosa Alsina Oliva
Dr. Benjamín Bastida Vila
Dra. Carmen de la Cámara Arilla
Dr. Alejandro Estruch Manjón
Dra. Elena Giráldez Pidal
Dra. Susana Gordillo Gerlini
Dra. Irene Maestro Yarza
Dra. Rosa Nonell Torres

Dr. Ramón Sánchez Tabares
Dr. Pedro Talavera Déniz

Dpto. Matemática Económica, Financiera y Actuarial

Dra. Hortènsia Fontanals Albiol
Dr. Xavier Sarrasi Vizcarra

Dpto. de Econometría, Estadística y Economía Española

Prof. Salvador Torra Porras

Profesores especialistas

Dr. Joaquín Fernández Fernández
Economista

Dra. Alejandra Aramayo García
Organización y Empresa UdV

Prof. Albert Badía Rius
Analista financiero

Prof. Juan José Martínez Viciana
Intermon Oxfam

Prof. Josep Bertrán Vall

Asesor de empresas

Prof. Mercè Brey Rodríguez

Banca Internacional

Prof. Enrique Schonberg

Consultoría de Estrategia

Prof. Prudenci Farré Alentorn

Agente de Aduanas y Transitorio

Dr. Antonio Fita Cata

Finanzas Internacionales

Prof. Miriam Algueró Josa

Managing Director

Prof. Santiago Garcia-Milà Lloveras

Director Cooperación Internacional Puerto de Barcelona

Prof. Gemma Llauradó

Analista de Mercado

Prof. Xavier Martí Abad

Export Manager

Prof. Esther Nin i Camps

Consultoría Jurídica Internacional

Prof. Alex Ribas Gálvez

Informático

Prof. Daniel Wuhl Sánchez

Téc. Dept. Riesgo de Mercado

Prof. Patricio Scarpino Domínguez

Project Manager gedas iberia S.A.

Prof. Ciro A. Medina Treviño

Managing Director

Prof. Jorge Martínez Cárdenas

Master en Comercio y Finanzas Internacionales

Prof. Rafel Rubio Campillo

Economista

Prof. Antonino Valenti

Marketing y Ferias Internacionales

Dirección del Curso

Dra Susana Gordillo Gerlini

comercio exterior

red

marketing internacional

blended learning

internet

finanzas internacionales

fácil acceso por Internet y con diferentes grados de profundización o dificultad. De esta forma pueden participar simultáneamente en la comunidad de aprendizaje personas con diferentes necesidades de formación, tanto los profesionales que desean actualizarse, como los recién licenciados que inician su especialización en este campo.

Interactiva

Los alumnos aprenden a trabajar con las herramientas de Internet porque deben utilizarlas durante su aprendizaje, tanto para diseñar la secuencia de estudios, como para aplicarlas a múltiples tareas, como buscar y procesar información; comunicarse con otros participantes de otros países y discutir con ellos temas de interés común. Este tipo de participación motiva fuertemente a los alumnos en su proceso de formación o actualización, permitiéndoles alcanzar un nivel más alto de conocimiento y mayor desarrollo de su capacidad para resolver problemas, que los obtenidos con un curso tradicional.

Interdisciplinaria

El cuerpo docente está formado por un equipo multidisciplinar integrado por profesores e investigadores de la Universidad de Barcelona y diversos profesionales especialistas en cada área del programa. Dicho equipo elabora y actualiza los materiales de estudio (documentos de lectura, casos, ejercicios, tests y trabajos tutorizados). Además, en cada edición del curso los alumnos pueden incorporar colaboraciones y comentarios, que permiten a todos los miembros de la comunidad participar en el proceso de aprendizaje.

Facilita el tránsito al mundo laboral

Los primeros pasos en el mundo de los negocios internacionales resultan más fáciles cuando se dan en una red de participantes con las mismas inquietudes. Siguiendo la metodología del curso, los alumnos realizan sus primeros contactos internacionales; intercambian información acerca de oportunidades en productos/servicios; aprenden a detectar pequeños "nichos" de comercio exterior; a seleccionar representantes, etc. Todo ello se puede practicar durante la etapa de formación incrementando las habilidades para rentabilizar las futuras actividades profesionales.



Más información en:
<http://www.comercioexterior.ub.es>
<http://www.comercioexteriorub.com>
comex@ub.edu

Secretaría:
Av. Diagonal, 690. Torre 6, 3ª Planta (Despacho 6325)
08034 Barcelona, España
Tel.: (+34) 93 402 19 48
Fax: (+34) 93 402 45 75

Matrícula:
1er año: 2.100 €
2do año: 1.900 €
3er año: 1.000 €

Requisitos de acceso:
Titulación universitaria (Licenciatura, Ingeniería o Diplomatura)
PC y conexión a Internet

Requisitos

Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Comercio Exterior y Economía Internacional

Comercio y Finanzas Internacionales

MASTER

MASTER

Comercio y Finanzas Internacionales

Postgrado en Comercio Exterior y Economía Internacional

Postgrado en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales