



Máster

Formación Permanente

COMERCIO INTERNACIONAL

Facultad de Comercio y
Turismo

DURACIÓN: febrero a
diciembre 2025
CREDITOS: 60 ECTS
MODALIDAD: Online
IDIOMA: Español

| Módulo | Asignaturas | Créditos ECTS | Modalidad |
|--------|--|---------------|-----------|
| 1 | Entorno Económico Internacional | 8 | Online |
| 2 | Organización y Dirección Estratégica de la Empresa | 8 | Online |
| 3 | Internacionalización de la Empresa y Dirección de Compra Venta Internacional | 8 | Online |
| 4 | Contratación y Financiación de Mercados Internacionales | 8 | Online |
| 5 | Dirección de Marketing Digital y Ventas | 8 | Online |
| 6 | Dirección Financiera | 8 | Online |
| 7 | Trabajo de Fin de Máster (TFM) | 12 | |

Objetivos académicos

El principal objetivo del Máster es que el estudiante adquiera una formación integral y transversal enfocada a los procesos de internacionalización de la economía y que conozca el entorno internacional para poder gestionar actividades en un contexto global.

¿Por qué estudiar este máster?

Estudiar un Máster en Comercio Internacional ofrece importantes posibilidades:

- Comprensión de negocios globales.
- Oportunidades de Networking.
- Adaptación a los Mercados Cambiantes.
- Innovación y Resolución de Conflictos.
- Contribución al Desarrollo Global

Plan de estudios

Módulo 1 – Entorno Económico Internacional

- Unidad 1: evolución de las teorías del comercio internacional
- Unidad 2: el proceso de globalización de la economía mundial
- Unidad 3: crecimiento, cambio estructural y convergencia: una visión general
- Unidad 4: internacionalización y tecnología
- Unidad 5: la regulación del comercio internacional y el papel de los organizaciones económicas internacionales
- Unidad 6: los bloques comerciales actuales y los tratados internacionales

Módulo 2 – Organización y Dirección Estratégica de la Empresa

- Unidad 7: procesos de dirección y gestión de la empresa.
- Unidad 8: estructuras y modelos organizacionales en el contexto empresarial internacional.

- Unidad 9: dirección internacional de la empresa: objetivos, análisis y formulación estratégica. implementación. el cuadro de mando integral. CMI
- Unidad 10: formación y evaluación de la formación, identificación del potencial. gestión del talento. planes de carrera y sucesión. evaluación del desempeño.
- Unidad 11: planificación de plantillas, descripción de puestos, reclutamiento, selección y socialización de personas.

Módulo 3 – Internacionalización de la Empresa y Dirección de Compra Venta Internacional

- Unidad 12: Gestión Operativa del Comercio Internacional
- Unidad 13: Marketing Internacional
- Unidad 14: Estrategias de Exportación
- Unidad 15: E-Commerce
- Unidad 16: Logística y Gestión de Cadenas de Suministro
- Unidad 17: Transporte Internacional

Módulo 4 – Contratación y Financiación de Mercados Internacionales

- Unidad 18: introducción al diseño de operaciones en el comercio internacional.
- Unidad 19: operativa del comercio. la política comercial de la unión europea y la codificación taric.
- Unidad 20: gestión documental y de aduanas en el comercio internacional. dua, intrastat, circuitos aduaneros, declaración de valor.
- Unidad 21: medios de financiación del comercio exterior. crédito documentario. tipos de créditos. seguro de exportación. otros

instrumentos de pago del comercio exterior.

- Unidad 22: mercado internacional de divisas. visión general de los mercados de divisas. cobertura de posiciones de comercio exterior en el mercado Forex.

Módulo 5 – Dirección de Marketing Digital y Ventas

- Unidad 23: dirección de marketing y marketing estratégico
- Unidad 24: plan de marketing y marketing digital
- Unidad 25: dirección y gestión de fuerza de ventas

Módulo 6 – Dirección Financiera

- Unidad 26: Gestión Contable y Finanzas Corporativas. Valoración de Activos.
- Unidad 27: Análisis de Proyectos y Empresas. Diversificación del Riesgo.
- Unidad 28: Mercado de Divisas. Comercio e Inversión Internacional.

Módulo 7 – Trabajo de Fin de Máster

Planteamiento, diseño y desarrollo de un trabajo final.

PRICE: 9.500 €

INFO: juancizq@ucm.es