



**MÁSTER EN RELACIONES INTERNACIONALES Y
COMERCIO EXTERIOR
EDICIÓN - XXX**

2014 - 2015

**Mejor Máster en Relaciones Internacionales y Comercio
Exterior según el Ranking de los 250 máster de El Mundo**

INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES INTERNACIONALES

- Concepto de relaciones internacionales
- Geografía y multiculturalismo
- El sistema y la sociedad internacional
- Principales teorías sobre relaciones internacionales
- La globalización
- Revoluciones en Libia, Túnez y Egipto
- Energía y relaciones internacionales
- El cambio climático

TERRORISMO INTERNACIONAL

- El terrorismo como problema global
- Principales amenazas terroristas
- Financiación del terrorismo
- El nuevo orden internacional tras el 11-S
- Al Qaeda y el terrorismo mundial
- La postura de EE.UU. La estrategias europea, china y rusa
- Medios para combatir el terrorismo internacional
- Opinión pública y terrorismo. Los medios de comunicación y el terrorismo.
- Los intelectuales y el Terrorismo.

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

- Principales organizaciones internacionales
- La ONU
- Organizaciones militares: La OTAN
- Derechos humanos en el contexto internacional
- La OSCE

COOPERACIÓN AL DESARROLLO

- Introducción a la cooperación al desarrollo
- Cooperación al desarrollo de la Unión Europea
- Cooperación al desarrollo española
- Organizaciones no gubernamentales
- Fondos de ayuda al desarrollo
- Financiación multilateral
- Microfinanzas

UNIÓN EUROPEA

- Génesis e historia de la construcción europea
- Instituciones de la UE; Derecho comunitario
- Política exterior de la Unión Europea
- Política de empresa de la Unión Europea
- Geografía humana y política de los países de Europa
- Evolución política y económica de los países de Europa
- Turquía y la integración en la Unión Europea
- Relaciones Rusia-Unión Europea
- Política de inmigración de la Unión Europea
- La crisis del Euro
- El rescate de Portugal, Grecia e Irlanda.

IBEROAMÉRICA

- Geografía física y política
- Cumbres iberoamericanas
- Relaciones exteriores de Iberoamérica
- El MERCOSUR
- La alianza del Pacífico. El caso de Puerto Rico.
- Indigenismo y populismo: Venezuela, Bolivia, Perú, Ecuador
- Análisis de la situación política en Cuba, México, Chile, Colombia, Argentina
- Relaciones UE-Iberoamérica

ASIA

- Introducción a la realidad asiática:
 - Crecimiento y desarrollo en Asia
 - Integración regional. Dinamismo comercial
 - Principales mercados emergentes
 - Irán: el desafío nuclear
- China:
 - ¿Amenaza u oportunidad? Cómo hacer negocios en China
 - Estrategia Nacional y empresarial de España en China
- India:
 - Economía, idiosincrasia y política
 - Oportunidades de negocio

GESTIÓN EMPRESARIAL

- La empresa internacional:
 - Concepto, estructura, perfiles profesionales
 - Estructura legal
 - Método de toma de decisiones
 - Estrategias de outsourcing y comercialización. Diseño y organización de redes comerciales
 - Alianzas estratégicas
 - El proceso productivo, el plan de compras
 - El plan financiero. Fuentes de financiación
 - Nociones básicas de fiscalidad
 - El plan de contingencia
- El cuadro de mando integral: Concepto, fases de implantación de un CMI
- Gestión de calidad
- Gestión de la I+D+i
- El plan de negocio
- La empresa familiar
- Gestión y dirección de proyectos: métodos de selección, estructura, herramientas y dirección

EL MAGREB

- Islam
- Al Magreb, Al Arabi
- Argelia, Marruecos, Túnez
- Mauritania, Libia y El Sahara Occidental

INTRODUCCIÓN

- Introducción al comercio internacional (exportación-importación)
- Mercado único, liberalización del comercio
- Corrientes privatizadoras, cambios económicos, globalización
- Estrategias de internacionalización de las empresas
- La inversión directa española en el extranjero

EL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA

- Política exterior española: principales áreas de interés e influencia.
- Estrategia estatal, autonómica, institucional
- El ICEX, los organismos de las comunidades autónomas
- Las cámaras de comercio
- La marca España
- Desafíos y retos de la empresa española, la internacionalización.

MARKETING INTERNACIONAL

- La decisión de exportar
- Etapas en el proceso de internacionalización de la empresa
- Estrategia: Investigación, análisis y toma de decisiones
- Análisis y selección de países destino
- Formas de acceso a mercados exteriores
- Marketing: Herramientas, adaptaciones del producto, etapas en la formación de costes de un producto exportable, distribución del producto.
- Factores claves de éxito en el mercado exterior
- La elección de socios internacionales
- La participación en ferias y congresos
- Los negocios en la red
- La importancia de las redes sociales: LinkedIn, Facebook, Twitter.

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES Y FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- Medios de cobro y pago en el comercio internacional. Balanza de pagos
- Financiación de operaciones de comercio internacional: El seguro de crédito. Riesgos susceptibles de cobertura.
- Instrumentos de financiación: factoring, forfaiting y leasing

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

- Normas generales que afectan a contratos internacionales
- Contrato de distribución, de compraventa internacional, de agencia y representación
- Contrato de Franquicia internacional
- Project finance
- La compensación: barter, countertrade, operaciones triangulares

LOS RIESGOS EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

- Riesgo comercial
- Riesgo país
- Riesgo de cambio: Instrumentos de cobertura

TRANSPORTE INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA

- Envase y embalaje
- INCOTERMS
- Modalidades de transporte: Terrestre, marítimo, aéreo.
- Transporte multimodal
- El seguro de transportes
- Aduanas

OPERACIONES ESPECIALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

- Financiación concesional. El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)
- Financiación en condiciones OCDE. El sistema CARI
- Financiación multilateral: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
- Operaciones llave en mano

COMPETENCIAS EMPRESARIALES

HABILIDADES DIRECTIVAS

- Gestión del tiempo
- Networking
- Motivación
- Outplacement, coaching, mentoring
- Gestión del estrés
- Inteligencia emocional
- Comunicación interna y externa
- Negociación. Las reuniones de trabajo
- La importancia de la conciliación: La igualdad hombre-mujer en el trabajo, la flexibilidad laboral. El humanismo en la empresa
- Cómo realizar un currículum vitae
- Cómo afrontar con éxito una entrevista de selección. La relación con los "cazatalentos" (headhunters)
- Política retributiva en la empresa
- Protocolo: Empresarial e institucional. La gestión de expatriados
- Técnicas de redacción empresarial eficaz

LIDERAZGO

- Tipos de liderazgo. Características del líder
- Características técnicas del liderazgo
- El líder excelente: sus rasgos
- Biografías históricas y liderazgo
- Estilos de liderazgo
- Los desafíos del liderazgo
- La gestión del éxito

ORATORIA

- Estructura de la expresión oral
- Argumentación
- Gestión del tiempo de la exposición y de la audiencia
- Dicción, ritmo, actitud
- El lenguaje del cuerpo: el gesto
- Expresión escrita
- Técnicas de presentación

CASOS PRÁCTICOS

SEMINARIOS

Los alumnos asistirán a seminarios de máxima actualidad, bien organizados por Aliter o por otras instituciones tales como: Fundación Rafael del Pino, Fundación Ramón Areces, Casa Árabe, Real Instituto Elcano, Sociedad de Estudios Internacionales, Casa Sefarad.

Presentación

El mundo ha cambiado. Vivimos en un mundo globalizado a nivel de individuo, donde ya no hay fronteras y en la que ya no sabes quién es tu competidor ni dónde está. Nuestro modelo de sociedad del bienestar basado en la emisión de deuda ya no es sostenible y la única forma de sostenibilidad es la creación de riqueza.

El Master se compone de dos partes claramente diferenciadas, en una primera se estudia la teoría y práctica de las Relaciones Internacionales, la Unión Europea, Cooperación al Desarrollo, Europa del Este y Asia. Queremos hacer especial hincapié en el módulo dedicado a Iberoamérica, ya que es el mercado natural de la empresa española. Completan esta parte del programa, seminarios, conferencias, coloquios y encuentros sobre temas variados (derechos humanos, defensa, medio ambiente, etc). El segundo bloque se centra en comercio exterior, área de singular importancia que complementa la formación en Relaciones Internacionales, que compone la primera parte del programa.

Objetivos

Los objetivos generales de este programa son: Conocer la principales teorías sobre relaciones internacionales.

- Analizar las diferentes organizaciones internacionales
- Dominar los diferentes factores y organizaciones clave que actúan en el ámbito del terrorismo internacional.
- Comprender las claves de la cooperación al desarrollo.
- Profundizar sobre todos los aspectos relativos a la Unión Europea, desde su génesis, pasando por las diferentes instituciones que la

conforman y analizando las principales políticas de actuación de la misma.

- Conocer los aspectos políticos, económicos, sociales y culturales de diferentes áreas geográficas tales como: la UE, El Magreb, Asia e Iberoamérica.
- Averiguar los métodos y técnicas en Gestión Empresarial.
- Analizar la cadena de valor de una operación de comercio internacional, desde la decisión de exportar, pasando por la estrategia de marketing, la contratación, los diferentes medios de financiación de la exportación, medios de pago, seguros de crédito, logística, riesgos, hasta su implantación en el país de destino.
- Saber realizar un plan de internacionalización de la empresa.
- Desarrollar aquellas competencias que el mercado laboral requiere tales como: el trabajo en equipo, la gestión del tiempo, la gestión del estrés, la inteligencia emocional, la oratoria en general y las presentaciones en público en particular, el establecimiento, desarrollo y optimización de la red de contactos.
- Proporcionar al recién licenciado su primera oportunidad en su andadura profesional.
- Facilitar al profesional con experiencia, todos aquellos conocimientos sobre el ámbito internacional que le permitan a este abrir horizontes profesionales a otras áreas de la empresa o institución, antes descartadas por falta de formación, o el acceso a puestos directivos dentro de la empresa.

Claustro

El claustro está compuesto por profesionales del comercio exterior que trabajan en Instituciones Públicas o en empresas privadas, con gran experiencia en la materia y clara vocación docente; algunos de los seminarios se imparten en inglés.

Perfil del Candidato

Licenciados en Derecho, Administración y Dirección de Empresas, Ingenierías, Filologías, Historia, CC. Políticas, Económicas, Periodismo, Traducción e Interpretación, y en definitiva, todos aquellos licenciados que deseen desarrollarse profesionalmente en un ámbito Internacional, bien en el área del Comercio Exterior o bien en el ámbito de las Relaciones Internacionales

Metodología

- El máster está compuesto de una parte académica y otra en la que se realizan prácticas en empresas.
- El máster es eminentemente práctico, durante las clases los alumnos podrán debatir sobre escenarios reales de la actualidad internacional, permitiéndoles desarrollar su espíritu crítico.
- A lo largo del programa se deben realizar múltiples trabajos en equipo.
- Mediante la asistencia a seminarios y almuerzos de networking, el alumno incrementará su red de contactos.
- Los alumnos deben realizar una Tesis fin de Máster que se presentará ante un tribunal externo especialista en la materia elegida por el alumno.
- Finalmente, la realización de prácticas de formación en empresa permite al alumno aplicar el conocimiento adquirido durante la parte lectiva académica del máster.

PRÁCTICAS

El Master incluye un periodo de prácticas en Empresa

Organización

Fecha de inicio: Octubre de 2014

Horario: Lunes/Jueves de 18:00 a 22:00 horas

Carga Lectiva

Nº de horas lectivas académicas: 500 horas
(Octubre 2014 – Junio 2015)

Nº de horas lectivas prácticas en empresa:
1.080 horas (6 meses)

Total: 1.580 horas

Precio y Financiación

Precio: 10.500 euros

Financiación: el programa puede ser financiado a través de la Caja de Ingenieros y Aliter.

Becas: Aliter dispone de un amplio abanico de becas para aquellos alumnos que quieran cursar sus programas.

Proceso de Admisión

1. Remitir vía e-mail solicitud y CV
2. Una vez recibida la solicitud, Aliter contactará con el candidato para convocarle a pruebas.
3. Realización pruebas en la sede de ALITER:

- Entrevista personal
- Prueba escrita de nivel de inglés
- Test Cultural
- Comentario de texto

En un plazo máximo de 48 horas, el candidato podrá conocer los resultados de sus pruebas y por tanto si ha sido admitido en el Programa.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

ALITER – Escuela Internacional de Negocios
C/ Maestro Ripoll, 18, Colonia El Viso – 28006 Madrid (España)
Tel: +34 91 561 48 80

aliter@aliter.org
www.aliter.org

ALITER se reserva la posibilidad de variar el contenido de este programa por cambios en la planificación académica



Con la marca de calidad:



Madrid

EXCELENCE