

The logo for Universitat Pompeu Fabra, consisting of the lowercase letters 'upf.' in a white serif font inside a white square border.

Universitat  
Pompeu Fabra  
Barcelona

barcelona  
school of  
management

A black and white photograph of a grand, multi-story building with classical architectural features, including arched windows and a prominent entrance. A banner on the building reads 'UNIVERSITAT POMPEU FABRA'.

# Máster Universitario en Negocios Internacionales. *International Business*

**Barcelona, octubre 2013 – junio  
2014**

Programa realizado junto con:



UNIVERSITAT  
POMPEU FABRA

*Observatori de Recerca sobre  
les Relacions amb Amèrica Llatina*

# Presentación

La Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra imparte el **Máster Universitario en Negocios Internacionales. *International Business*** forma especialistas con responsabilidades directivas en empresas e instituciones con vocación internacional, fomentando especialmente el espíritu emprendedor.

El negocio internacional comprende las actividades de comercio exterior, inversiones directas y de cartera entre agentes económicos situados en países distintos. El intercambio de bienes y servicios, además de la compraventa y cesión de patentes, marcas otros derechos de propiedad industrial y los movimientos de capitales suponen, en la actualidad, uno de los más claros exponentes del mundo globalizado. El ritmo de crecimiento de los intercambios internacionales supera, de forma amplia, el aumento de la producción mundial. El intercambio alcanza a las economías desarrolladas de la misma forma que, de manera cada vez más importante, también irrumpe en los países en vías de desarrollo. Comprender los entresijos del negocio internacional significa estar en condiciones de contribuir al crecimiento económico, el desarrollo sostenible, la cohesión social y, a la postre, el bienestar de los pueblos.

El contenido del curso se articula alrededor de tres grandes áreas de conocimiento: la inteligencia económica, jurídica, política y social y el marco institucional que caracterizan al entorno internacional de los negocios; la definición y puesta en marcha de la estrategia de internacionalización y, finalmente, las operaciones propias del comercio e inversiones en el exterior. Estos contenidos se completan con otras dos líneas de trabajo complementarias, las habilidades directivas y el conocimiento de las oportunidades de negocio en distintas áreas geográficas, principalmente con América Latina, Europa y Asia.

Las temáticas desarrolladas a lo largo del curso se enfocan desde un punto de vista eminentemente práctico. Esta aproximación, no descarta la presentación teórica y la reflexión conceptual, en aras a facilitar, luego, el aprendizaje de los elementos más cercanos a la realidad empresarial y que son los que suelen requerirse en el mercado de trabajo relacionado con la actividad internacional. La orientación académica del curso está definida de forma conjunta con los responsables del centro de investigación ORLA de la UPF.

El profesorado procede de los Departamentos de Economía y Empresa y Derecho de la **Universidad Pompeu Fabra** y otras instituciones españolas e internacionales, contando con una dilatada experiencia en las temáticas desarrolladas en el curso tanto desde el punto de vista de la investigación aplicada como de su experiencia profesional.

Tras una exposición general del tema, la metodología docente combina el enfoque del aprendizaje basado en problemas (ABP) y el método del estudio de casos. La metodología utilizada fomenta al máximo la participación activa en las clases, así como el trabajo en equipo y las presentaciones en público, además del trabajo de lectura y estudio individual. El modelo pedagógico empleado se basa en la proactividad como forma para que cada alumno desarrolle sus conocimientos, habilidades y aptitudes para alcanzar las competencias deseadas, para luego trabajar con éxito en la empresa internacional.

El participante se convierte así en el elemento central del proceso de aprendizaje, de manera que, al finalizar el curso, debe ser capaz de resolver individual y colectivamente tareas y problemas con independencia y flexibilidad dentro de una estructura organizativa dada. Es por ello que para llevar un ritmo de aprendizaje adecuado, los participantes deben preparar las clases con anterioridad, leyendo y analizando los documentos, ejercicios y supuestos prácticos que se les entregan previamente.

La orientación práctica del curso se completa con algunas piezas singulares como son, por ejemplo, las sesiones dedicadas a la presentación de experiencias



## Introducción

profesionales (para lo que se cuenta con la participación de directivos de empresas que transmiten directamente sus experiencias en el ámbito del negocio internacional); las visitas a empresas; la participación en un juego de negocios y, finalmente, la realización de una tesina de máster como trabajo de compendio final de los conocimientos adquiridos a lo largo del curso. Este curso se viene impartiendo desde hace 16 años, aunque es la segunda edición con el formato de Máster Universitario. La experiencia acumulada a lo largo de las anteriores ediciones avala la solidez de la oferta docente.

# Objetivos

**Al finalizar el programa, los participantes han adquirido los conocimientos y habilidades indispensables para ser capaces, entre otros aspectos, de:**

- Identificar, analizar y desarrollar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
- Organizar y gestionar las actividades propias de un departamento de comercio exterior.
- Adquirir las habilidades necesarias para iniciar y mantener actividades empresariales en el extranjero.
- Identificar las distintas modalidades de presencia empresarial en el exterior.
- Manejar las operaciones del comercio exterior y de las inversiones directas en el extranjero.
- Diseñar las estrategias de internacionalización de la empresa, tanto la forma de entrada como el proceso de negociación más adecuado.
- Elaborar un plan de negocios de una empresa internacional.

# Programa

El **Máster Universitario en Negocios Internacionales. *International Business*** tiene una clara orientación práctica que se fundamenta en los siguientes aspectos:

- El contenido se aborda de forma rigurosa y académica orientada a la formación para la gestión internacional.
- Utiliza una aproximación pedagógica basada en la combinación entre la exposición conceptual y métodos eficaces para la adquisición del dominio instrumental, con el análisis y discusión de casos y el aprendizaje basado en problemas reales.
- El fomento de la labor en equipo sin abandonar el trabajo individual.
- La evaluación continuada de los conocimientos adquiridos.
- Experiencias empresariales presentadas por directivos de empresas.
- El desarrollo de un juego de simulación de decisiones estratégicas de negocio internacional, de la empresa sueca Celemi.
- La adquisición de habilidades directivas y de negociación, en un entorno responsable.
- Un trabajo final del máster en el que se desarrolla un plan de internacionalización de empresa o un proyecto de emprendimiento de una *born global*.

El conocimiento de los mercados, el dominio práctico de las técnicas de comercio exterior, el proceso de negociación y la puesta en marcha de actividades internacionales constituyen el núcleo del máster. El ámbito geográfico de mayor interés se concreta en las materias en las que se tratan las características y oportunidades de negocio e inversión en América Latina, Asia y Europa.

La **Barcelona School of Management** cuenta con departamento que facilita la inserción laboral de los interesados en realizar prácticas o buscar un nuevo empleo.

# Modalidad

El Máster se imparte en la **modalidad presencial** con el calendario y horarios que se detallan en el apartado correspondiente de esta guía informativa.

**i** Este programa también se ofrece en **modalidad online** que se imparte totalmente a través de Internet, combinando el uso de la tecnología web, hipertextos y correo electrónico, permitiendo una interacción continua entre alumno y profesor.

## A quién se dirige

El máster se dirige a titulados universitarios y profesionales del negocio internacional.

A todos ellos, el curso les permite adquirir, o actualizar, los conocimientos necesarios para ejercer su actividad profesional en temas relacionados con el negocio internacional y las relaciones empresariales de alcance global.



## Dirección y profesorado

### Dirección

#### **Carles Murillo** Director

Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra. Director del Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF). Co-director del Máster en Dirección y Gestión del Deporte de la Barcelona School of Management.



#### **Manuel Cienfuegos** Director adjunto

Profesor titular (acreditado como Catedrático) de Derecho Internacional Público y Derecho de la Unión Europea del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en Derecho por la UPF. Director adjunto de Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF).



### Coordinación

#### **José Luis Marín**

Profesor asociado de Dirección Estratégica del departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas en Austin y MBA por el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey.



## Profesores

Relación de profesores de la Barcelona School of Management de la Universitat Pompeu Fabra.

**Alejandro Arola.** Director General de Arola Aduanas y Consignaciones. Agente de aduanas. Presidente de la Asociación de Representantes Aduaneros.

**Alexandre Grasas León.** Profesor de Administración de Empresas de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en Ingeniería Industrial por la Universidad de Florida. Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña.

**José Luis Aznar.** Asesor de empresas. Consultor y Experto de la Unión Europea. Abogado. Especialista en contratación y negociación internacional.

**Josep Bertrán.** Profesor asociado del departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Socio en MTPINSPAIN. Ha sido responsable de proyectos internacionales en Fomento del Trabajo Nacional.

**Josep Manuel Brañas.** Coordinador del Centro de Estudios e Investigaciones Coreanas. Máster en International Management por ESADE.

**Lourdes Casanova.** Catedrática de estrategia en INSEAD. Profesora visitante en las universidades de Oxford, Cambirdge, UAB, Zurich y California.

**Josep María Cervera.** Director del área de Internacionalización Empresarial de la Cámara Oficial de Comercio Barcelona. Ha sido director de área en Chupa-chups en EEUU y China.

**Manuel Cienfuegos.** Catedrático (acreditado) de Derecho Internacional Público y Derecho de la Unión Europea del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en Derecho por la UPF. Director adjunto de Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF).

**Paola Cobos.** Consultora especializada en comercio exterior con América Latina. Experta en asesoría de empresas en el sector industrial y agroalimentario.

**David Elvira.** Abogado del despacho Mañá-Krier-Elvira. Profesor asociado de Derecho Tributario de la UPF. Doctor en Derecho Tributario por la Universitat de Barcelona.

**Òscar Elvira.** Profesor asociado de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona. Licenciado. Máster en Banca y Finanzas por la Universitat Pompeu Fabra.

**María Giné.** Directora General Adjunta de Arola, Aduanas y Consignaciones. Máster en Negocios Internacionales Digitales por el IDEC-Universitat Pompeu Fabra.

**Tanguy Jacopin.** Doctor de la Universidad de la Sorbona. Profesor e investigador en IESE Business School y Columbia University. Socio Director de Global Born.

**Amadeo Jensana.** Director del Círculo de Negocios de Casa Asia y responsable del área económica de esta entidad.

**José Luís Marín.** Profesor asociado de Dirección Estratégica del departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas en Austin y MBA por el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey.

**Judith Mata.** Profesora asociada de Dirección de Productos de la UPF. Responsable de programas a Natural Bissé Internacional. Ha sido Directora General de RBA Publicaciones y de la división de Revistas del grupo Unidad Editorial.

**Carles Murillo.** Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra. Director del Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF). Co-director del Máster en Dirección y Gestión del Deporte de la BSM.

**M<sup>a</sup> Isabel Pardos.** Miembro del Consejo de Dirección y portavoz internacional de Litexco Group. Profesora Mercantil y titulada en dirección de empresas por IESE y California Business Administration.

**Xavier Puig i Pla.** Profesor colaborador de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra (UPF). Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la UPF. Director del Programa de postgrado de Dirección Bancaria de la BSM.

**Helena Ramalhinho Lourenço.** Profesora asociada del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Doctora en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell. Licenciada en Estadística e IO.

**Joan Ros.** Director de la oficina en Barcelona de Binomio & China Global Consultants.

**Enrique Schonberg-Schwarz.** Consultor de estrategia e internacionalización de empresas. Socio directivo de Areaexport. Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.

**Pere Serra.** Relationship Manager del departamento de Instituciones Financieras Internacionales en "la Caixa".

**Smeralda Ugucioni.** Psicóloga y *Coachee* profesional. Licenciada y máster en Psicología. MBA en dirección y economía internacional en SDA Bocconi.

**Antoni Valls.** Profesor de Mercantil por la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona. Consultor de desarrollo directivo en Human Success y formador habitual de la Barcelona School of Management.

**Manel Vericat.** Ingeniero de Telecomunicaciones por la UPC y Prantitioner PNL por el Institut Gestalt. Dedicado a la docencia a nivel universitario y a la emprendeduría en la creación de proyectos online. Fundador de Bobby Coach.

## • **10** Máster Universitario en **Negocios Internacionales**

### Módulos troncales

**MÓDULO 1. ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO INTERNACIONAL.**

**MÓDULO 2. ECONOMÍA INTERNACIONAL.**

**MÓDULO 3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y ANÁLISIS SECTORIAL.**

**MÓDULO 4. MARCO INSTITUCIONAL DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL.**

**MÓDULO 5. ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA.**

**MÓDULO 6. MARKETING INTERNACIONAL.**

**MÓDULO 7. CULTURA Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA INTERNACIONAL.**

**MÓDULO 8. FINANZAS INTERNACIONALES.**

**MÓDULO 9. DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LOS RRHH.**

**MÓDULO 10. BUSINESS GAME. SIMULACIÓN DE DECISIONES ESTRATÉGICAS.**

**MÓDULO 11. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL.**

**MÓDULO 12. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA.**

**MÓDULO 13. CONTABILIDAD Y FISCALIDAD INTERNACIONAL.**

## Módulos de competencias transversales

**MÓDULO 14. HABILIDADES DIRECTIVAS, TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN.**

## Áreas de especialidad

**MÓDULO 15. ÁREA DE ESPECIALIZACIÓN: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMÉRICA LATINA.**

**MÓDULO 16. ÁREA DE ESPECIALIZACIÓN: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA.**

**MÓDULO 17. ÁREA DE ESPECIALIZACIÓN: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA.**

**MÓDULO 18. SEMANA INTERNACIONAL**

## Tesina del Máster

## **Módulo 1. ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO INTERNACIONAL**

**Economías abiertas: intercambio de recursos, bienes y servicio.**

**El apoyo de las administraciones públicas y de las asociaciones empresariales a la internacionalización de la empresa y la atracción de inversiones.**

**Riesgos en el proceso de internacionalización. Riesgo país.**

**El ambiente financiero internacional.**

## **Módulo 2. ECONOMIA INTERNACIONAL**

**Los enfoques teóricos del comercio internacional.**

**Los instrumentos de medida de la importancia del sector exterior. Indicadores de actividad exterior.**

**Los instrumentos de medida de la importancia del sector exterior. La balanza de pagos.**

## **Módulo 3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y ANÁLISIS SECTORIAL**

**La empresa en la realidad 2.0**

**Investigación online: técnicas y herramientas de recogida de información**

**Web y redes sociales**

**Innovación**

**Sourcefunding: servicios en la red y apps para la gestión empresarial**

## **Módulo 4. MARCO INSTITUCIONAL DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL.**

**La cooperación intergubernamental y la integración regional en el marco de la globalización.**

**La integración regional global. La Unión Europea**

**Los procesos de integración de alcance sectorial en el continente americano.**

## **Módulo 5. ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA**

**El proceso de internacionalización de la empresa**

**Gobierno corporativo y responsabilidad social de la empresa internacional**

**El concepto y utilidad de los escenarios para la dirección estratégica**

**Estrategias genéricas**

**Estrategias de crecimiento. Internacionalización**

**Puesta en marcha de la estrategia**

**Desarrollo de casos prácticos**

## **Módulo 6. MARKETING INTERNACIONAL**

**Premisas del marketing internacional**

**El producto en el entorno internacional**

**La distribución: el reto**

**La fijación de precios**

**La comunicación internacional**

**El plan de marketing en la práctica**

## **Módulo 7. CULTURA y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA INTERNACIONAL**

**La cultura en los negocios internacionales**

**El proceso de negociación internacional**

**La organización de la empresa internacional**

**La empresa “born global” versus la empresa “internacionalizada en etapas”**

## **Módulo 8. FINANZAS INTERNACIONALES**

**Introducción a las finanzas**

**Análisis de estados financieros de la empresa**

**Finanzas corporativas**

**Cobertura de riesgos financieros**

## **Módulo 9. DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LOS RRHH**

**Manejo de grupos internacional para la gestión de conflictos**

**Selección del equipo internacional de comercialización**

**El perfil profesional de los integrantes del departamento internacional**

**Captación de socios internacionales tanto de recursos financieros como de ideas. Motivación del personal de la empresa que opera en un contexto global**

## **Módulo 10. BUSINESS GAME. SIMULACIÓN DE DECISIONES ESTRÁTEGICAS**

**Integrar los conceptos de los diferentes módulos del bloque**

## **Módulo 11. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL**

**La logística internacional**

**Transporte marítimo, aéreo, terrestre (camión y ferrocarril)**

## **Módulo 12. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA**

**Incoterms**

**Aduanas**

**Regímenes aduaneros**

**Contratos internacionales**

**El contrato de compraventa internacional**

**Contratos de intermediación: agencia comercial y distribución**

**Otros contratos**

## **Módulo 13. CONTABILIDAD Y FISCALIDAD INTERNACIONAL**

**Los medios de pago internacional**

**Fiscalidad de las operaciones internacionales**

## **Módulo 14. HABILIDADES DIRECTIVAS, TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN**

**Introducción a las habilidades directivas**

**Estilos de dirección**

**Interacción personal y comunicación**

**Toma de decisiones y resolución de problemas**

**Motivación**

**Gestión del tiempo**

**Presentaciones en público**

## **Módulo 15. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMÉRICA LATINA**

**Revisión del entorno geopolítico, económico y social de latinoamérica**

**La importancia de los acuerdos bilaterales con la UE**

**Oportunidades de negocios en la región**

**Estrategias de entrada a los mercados de la región**

## **Módulo 16. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA**

**Introducción al panorama económico, político y cultural de la UE**

**El perfil del consumidor europeo**

**Formas de entrada de productos a la UE**

**La creación de empresas en la UE y los canales de distribución**

**Los mercados de los países fundadores de la Unión Europea:  
Francia, Alemania y Bélgica**

**Otros mercados: Suecia, Polonia y países del Este de Europa**

**Nichos de mercado en Europa.**

## **Módulo 17. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN ASIA**

**El impacto de la globalización en las economías asiáticas**

**Introducción al panorama económico, político y cultural de Asia.  
Políticas comerciales, acuerdos y tratados de libre comercio**

**Sectores económicos y posibilidades de negocio (nichos de mercado)**

**Estudio de los mercados de Japón, Corea del Sur, China, India y  
sudeste asiático: entorno legal, aduanas, canales de distribución,  
formas de pago y estrategia de implantación.**

**Régimen legal de las inversiones en Asia y costes de implanta**

## **Módulo 18. SEMANA INTERNACIONAL**

La semana Académica Internacional ofrecerá una serie de conferencias y visitas a empresas, universidades e instituciones vinculadas al comercio internacional, con el objetivo de dar una dimensión internacional a nuestro programa. La duración de la semana es una semana completa (lunes a viernes) y es de carácter obligatorio para todos los participantes del programa. El calendario con los contenidos se proporcionará de manera oportuna a los participantes.

## **TESINA DEL MÁSTER**

La tesina del Máster es un trabajo de investigación relativo a mercados, productos y/o empresas con actividad en el exterior. El trabajo se puede concretar alternativamente en forma de un plan internacional de negocios, una propuesta de creación de una empresa, una misión comercial o la redacción de un caso explicando el proceso de internacionalización de una empresa.

Se trata, en definitiva, de utilizar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso promoviendo su aplicabilidad práctica en una situación real, o simulada, con una empresa ya existente o en un negocio de nueva creación.



## VISITAS

El contenido del curso se complementa con un conjunto de actividades de asistencia recomendada. Estas actividades son de distinta índole.

Las visitas son un complemento práctico de gran valor en el conocimiento del sector y la labor de sus protagonistas. La dirección del Máster ha establecido acuerdos de colaboración con distintas instituciones y empresas para organizar sesiones de trabajo que combinan la visita a sus instalaciones y conferencias temáticas. Cada visita se encuadra en el contenido de uno de los módulos del curso.



## Evaluación

**El modelo pedagógico empleado se basa en la proactividad. Se trata de que cada alumno desarrolle sus conocimientos, habilidades y aptitudes para desarrollarse con éxito en la empresa internacional.**

**El participante se convierte así en el elemento activo del proceso de aprendizaje, de manera que, al finalizar el curso, debe ser capaz de resolver tareas y problemas con independencia y flexibilidad dentro de una estructura organizativa dada.**

## Prácticas profesionales

**Las prácticas profesionales están reservadas para aquellos participantes del máster, que se hayan titulado recientemente y carezcan de experiencia profesional. Dichas prácticas no están garantizadas y estarán condicionadas al número de plazas disponibles que ofrezcan las entidades y a la adecuación del perfil del participante en la práctica. Las prácticas profesionales deben solicitarse en el momento de formalizar la matrícula.**



## Titulación

Una vez superado el programa, los participantes recibirán el título oficial **Máster Universitario en Negocios Internacionales**, expedido por la Universidad Pompeu Fabra y por el Ministerio de Educación

## Valor Académico

60 ECTS\*

\* *European Credit Transfer System*. 1 crédito ECTS equivale a una dedicación total aproximada de 25 horas por parte del participante, incluyendo horas lectivas y trabajo personal.

## Metodología

El enfoque de las clases es eminentemente práctico. En primer lugar, se realiza una exposición teórica y, a continuación, se desarrollan ejercicios y supuestos prácticos.

Para llevar un ritmo de aprendizaje adecuado, los participantes deben preparar las clases -teóricas y prácticas- con anterioridad, leyendo y analizando los documentos que se les entregan previamente.

Una de las principales ventajas de esta orientación práctica son las sesiones dedicadas a la presentación de experiencias profesionales. Para ello, se cuenta con la participación activa de profesionales que transmiten directamente sus experiencias en el ámbito del negocio internacional.

Una metodología, en definitiva, que fomenta al máximo la participación activa en las clases, así como el trabajo en equipo y las presentaciones en público.

**Título:****Máster Universitario en Negocios Internacionales**

Máster expedido por la Universitat Pompeu Fabra

**Créditos ECTS:** 60

**Directores:**

Carles Murillo y Manuel Cienfuegos

**Coordinador:**

José Luis Marín

**Calendario:****Fecha inicio programa:**

Septiembre de 2013

**Fecha fin programa:**

Junio de 2014

**Horario:**

Sesiones de lunes, martes, jueves y viernes de 18.00 a 21.00 horas y algunos miércoles a determinar

**Lugar de realización**

Barcelona School of Management

Balmes, 132-134

08008 Barcelona

**Idioma**

La lengua vehicular del programa será el castellano.

**Importe**

9.990.00 €

## **Requisitos de admisión**

Titulados universitarios (licenciatura, ingeniería, arquitectura o grado superior con título propio universitario, diplomatura, ingeniería o arquitectura técnica y título universitario de grado). Asimismo, los candidatos sin la titulación universitaria requerida podrán acceder al curso en virtud de su experiencia profesional, y del lugar de trabajo que ocupen. La Barcelona School of Management valorará la candidatura y determinará la titulación que pueda obtener.

## **Información y matrícula**

### **Sede Central**

Barcelona School of Management

**[info@bsm.upf.edu](mailto:info@bsm.upf.edu)**

Balmes, 132-134

08008 Barcelona

Tel.: +34 93 542 18 50

## Colaboradores

Con la colaboración de:





Universitat  
Pompeu Fabra  
*Barcelona*

barcelona  
school of  
management

## Máster Universitario en Negocios Internacionales



Barcelona School of Management

[info@bsm.upf.edu](mailto:info@bsm.upf.edu)

Balmes, 132-134

08008 Barcelona

Tel.: +34 93 542 18 50

[www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu](http://www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu)