



MAIE
MÁSTER EN
INTERNACIONALIZACIÓN
DE EMPRESAS



ceci
Curso Experto
Comercio Exterior



aim
advanced international
management course

Bienvenidos

El MIE incorpora elementos distintivos que lo diferencian de los tradicionales Másteres en Comercio Exterior, como su nueva estructura semipresencial, donde los alumnos pueden seguir estén donde estén las clases en live-streaming, la incorporación de herramientas tecnológicas o la aplicación de técnicas de inteligencia competitiva para la internacionalización.

Con el objetivo potenciar la capacidad de las empresas a acceder a los mercados internacionales, la Cámara de Comercio de Málaga abre una nueva edición del programa académico de mayor prestigio en internacionalización de empresas, su Máster MIE en Internacionalización de Empresas.

Su enfoque multidisciplinar, orientado al entorno internacional, y su impartición en formato híbrido semipresencial lo hace accesible y compatible con la actividad laboral o profesional de los empresarios malagueños y los futuros líderes en internacionalización de empresas.

David Carnicer Sospedra
Director Académico Máster MIE

Escuela de Negocio Cámara de Comercio de Málaga

Más de 40 años formando a líderes en Comercio Exterior

Las Cámaras de Comercio son los centros de formación empresarial más conocidos a nivel nacional e internacional, incluso por encima de cualquier Escuela de Negocios Europea, según los datos de una Investigación independiente realizada por la empresa MDK Investigación de Mercados en el año 2011.

Existen Cámaras de Comercio en 162 países y la formación es por ley una de sus funciones básicas.

Las Cámaras de Comercio llevan más de 100 años liderando la formación empresarial y el apoyo a la internacionalización. La primera institución que impartió formación de temática empresarial en Europa fue la Cámara de Comercio de París, con la creación en 1819 de la Escuela Superior de Comercio. La Cámara de Málaga es un referente en lo que respecta a su papel en la difusión del conocimiento y en el apoyo y formación en la internacionalización de las empresas.

No existe mayor aval para el Título Master que el hecho de haberlo obtenido a través de la Cámara de Comercio, una de las pocas Instituciones constituidas como Entidades de Derecho Público, y que tienen reconocida por ley la función de impartir programas de formación empresarial Ley 4/2014, básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación donde se refuerza su papel en la formación e internacionalización de las empresas.

Metodología

A quién va dirigido

Perfil del estudiante, metodología

El Máster Internacional en Empresas desarrolla una formación eminentemente práctica, basada en la resolución de situaciones reales de empresas y casos prácticos que irán adquiriendo mayor complejidad a medida que avanza el Máster.

Desde el Máster en Internacionalización de Empresas somos conscientes del reto que supone el nuevo formato híbrido, exigiendo a nuestros docentes adaptar su metodología de enseñanza a nuevos modelos que permitan rebajar la memorización para dejar espacio a la innovación y al pensamiento individual.

Fomentando a la vez el aprendizaje colaborativo y trabajos por equipos, aplicando principios del modelo de aula invertida “flipped classroom”, potenciando además, la relación docente- alumno al convertirnos en tutores personalizados que animan a pensar, a ser más creativos a través de los medios tecnológicos.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Directivos que quieren expandir su negocio a nuevos mercados.

Empresarios o emprendedores con proyectos de exportación.

Universitarios con proyección Internacional.

Consultores, Gestores o Asesores de Comercio Exterior.

Directivos o Comerciales de compraventa internacional.

Mandos intermedios departamento Exportación / Importación.

Abogados de Derecho Internacional o derecho marítimo.

Expertos en fiscalidad y tributación Internacional.

Futuros directivos de empresas internacionales.

Transitarios y Operadores Logísticos.

Directivos de multinacionales.

Además, al estudiante se le exige la realización del Proyecto Final de Máster, que permite la aplicación práctica de los conocimientos que se van adquiriendo durante el curso.

El Máster sigue una política de papel cero, favoreciendo así una mayor atención de los participantes, siendo a su vez una medida de responsabilidad ambiental.

Matrícula

Puedes matricularte en cualquiera de los tres programas de forma independiente.

- 1** Solicita tu entrevista telefónica en nuestra web, envíanos tu Cv y valoraremos la idoneidad de tu perfil para cursar nuestros programas académicos.
- 2** Rellena la solicitud de admisión que te enviaremos si tu cumples con el perfil una vez realizada la entrevista.
- 3** Prepárate para iniciar una formación de excelencia en unos los ámbitos de mayor proyección empresarial y empleabilidad.

Financia tu formación con cómodos plazos



Matrícula (1º Pago)	Reserva plaza	450 €
2º Pago	20 nov. 2026	433 €
3º Pago	20 dic. 2026	433 €
4º Pago	20 ene. 2027	434 €
TOTAL PRECIO CECI		1.750 €



Matrícula (1º Pago)	Reserva plaza	450 €
2º Pago	20 mar. 2027	433 €
3º Pago	20 abr. 2027	433 €
4º Pago	20 may. 2027	434 €
TOTAL PRECIO AIM		1.750 €

Programa Académico

Fase I



MÓDULO I: ESTRATEGIA INTERNACIONAL

- Introducción al CECI. Entorno y coyuntura internacionales
- Introducción a las operaciones internacionales
- El Plan de Internacionalización
- Investigación y selección de mercados internacionales
- Formas de acceso a los mercados internacionales
- Consorcios y Plataformas de Comercialización Exterior
- Marketing-mix internacional
- Plan de viabilidad económico-financiero
- Negociación intercultural
- Ayudas y subvenciones

MÓDULO II: ADUANAS Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

- La logística internacional.
- Clases de transporte.
- Documentos de transporte internacional.
- Gestión documental del comercio exterior.
- Régimen aduanero. Unión Aduanera.
- Operador económico autorizado

MÓDULO III: FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

- Los riesgos del comercio Internacional.
- Medios de pago simples y documentarios.
- El Crédito Documentario.
- Financiación Internacional.
- Seguros de cobro internacionales.
- Líneas de apoyo oficiales a la internacionalización.

MÓDULO IV: CONTRATACIÓN Y FISCALIDAD

- INCOTERMS 2020
- Contratos de compraventa, agencia, distribución, etc.
- Fiscalidad Internacional.
- IVA en las export/importaciones.
- Operaciones triangulares.
- Paraísos fiscales.

MÓDULO V: MARKETING DIGITAL E-COMMERCE

- Marketing digital internacional.
- SEO Y SEM Internacional.
- E-Commerce Internacional.
- Marketplaces Internacionales.
- La estrategia omnicanal.
- Herramientas de productividad en la nube para la gestión internacional.

Fase II



INTERNATIONAL ENVIRONMENT & MARKETS

- International Business Management:
- the big pictureEconomics in a global environment
- Economic relations & international policies
- Trade policy instrumentsInternational
- Economic InstitutionsWorld markets: Europe
- World markets: USA
- World markets: Asia
- World markets: Latam
- World markets: Emerging countries

ADVANCED LEGAL MANAGEMENT & INTERNATIONAL TENDERS

- Establishing a company in a foreign country.
- Branches and subsidiaries.
- Steps to set up a company abroad.
- Tax and legal obligations.
- Wipo: international intellectual property.
- Copyright, trademarks, patents.
- International arbitration.
- International tenders.
- Multilateral organisations.
- International tender circuit and procedures.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT & OPERATIONS

- International transport documents.
- Comparison of offers.
- Tariff Classification: Practical Cases.
- Origin of goods: Practical cases.
- Customs Value: Case Studies.
- Customs declarations: required documents.
- Customs regimes: tools for the creation of value from foreign trade.
- Internal and external transit & Storage: free zone and customs warehouse.
- Special destinations & Improvement: Active and passive.
- The AEO: advantages of being a trusted AEO in customs operations.

INTERNATIONAL NEGOTIATION

- International Business Management:
- the big pictureEconomics in a global environment
- Economic relations & international policies
- Trade policy instrumentsInternational
- Economic InstitutionsWorld markets: Europe
- World markets: USA
- World markets: Asia
- World markets: Latam
- World markets: Emerging countries

ADVANCED INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIES

- Advanced Marketing Strategies.
- Contemporary approaches in International Marketing.
- Internationalization of the service sector.
- Internationalization of start-ups.
- Management skills.
- International implementation projects.
- International Fairs & Tradeshowes.
- Ethics, values & sustainability for international business.
- AI for International Management.
- Marketing tools for International Management.

Fase III

PROYECTO FIN DE MASTER



Admisión y Matrícula

Máster en Internacionalización de Empresas - MIE



Los derechos de admisión son de 4.400 € por el Máster completo.

La nueva estructura divide el Máster en 2 cursos que pueden ser cursados separadamente.

Los derechos de admisión del curso CECI o del curso AIM son de 1.750 €.

Los derechos de admisión del Proyecto Fin de Máster son de 900€.

Financiación

Financiación sin costes ni intereses, podrás dividir el pago del Máster MIE en 10 cómodas cuotas.

Bonificación

Sólo para empresas que quieran formar a sus empleados a través de Fundae (Tripartita).

Los alumnos pueden pagar el Máster por adelantado incluyendo el CECI + AIM + PFM con un precio reducido en un único pago de 4.000 €, este pago debe estar realizado antes del inicio del CECI.

 Málaga	10%	Sólo para 2º matrículas	 Escuela de Negocios	0%	Financiación sin costes ni intereses.
 HUB Málaga Export	15%	Para socios del Hub Málaga Export	 MIE MASTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS	400€	Descuento pago anticipado totalidad del Máster.
 Fundación Estatal <small>PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO</small>	100%	Bonificables a través de Fundae	 Cámara Málaga	98%	Tasa de empleabilidad de los alumnos CECI - MIE

Estructura Ficha Técnica

Ficha Técnica

	CURSO	DURACION	INICIO	FIN	PRECIO
FASE I	CECI	150 horas	oct 26	feb 2027	1750 €
FASE II	AIM	150 horas	mar 27	jun 2027	1750 €
FASE III	PFM	100 horas	mar 27	jun 2027	900 €
TOTAL		400			4400 €

Recuerda que puedes cursar por separado cada uno de los programas académicos «CECI» y «AIM»

Fase I



El CECI ofrece todo lo que precisa un profesional del comercio exterior, capacitándolo en los conceptos de los negocios internacionales desde un punto de vista operativo y práctico.

Fase II



Un curso avanzado en comercio exterior íntegramente en inglés por lo que se requiere un nivel avanzado para el correcto seguimiento. Te proporcionará las herramientas para lanzar tu carrera al área internacional o empezar tu propio negocio conociendo las oportunidades que te brinda el comercio internacional.

Fase III

PROYECTO FIN DE MASTER
 Se desarrollará durante el transcurso del curso
 AIM.





MAIE
MÁSTER EN
INTERNACIONALIZACIÓN
DE EMPRESAS

ESCUELA DE FORMACIÓN DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA

T. 952 011 239
info@mastercomercioexterior.es
www.mastercomercioexterior.es

