

XXVIII MÁSTER en Comercio Internacional

- 60 ECTS
- Prácticas remuneradas en empresas
- Bolsa de trabajo
- Programa de formación en Bruselas
- Tablet
- Aula de informática e internet
- Asociación de Antiguos Alumnos



XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

1. CONTEXTO: LA INTERNACIONALIZACIÓN ECONÓMICA

Desde 1990 el objetivo principal del MCI de la Universidad de Alicante ha sido promover y alcanzar la excelencia en la formación especializada en el ámbito del comercio internacional.

Nuestra misión es garantizar que el MCI siga siendo un referente en la formación de profesionales en comercio internacional capacitados para trabajar en un entorno globalizado.

A lo largo de los últimos 27 años más de 600 alumnos han pasado por nuestras aulas.

En un mundo cada vez más globalizado, la internacionalización es una clave de supervivencia no sólo para las grandes empresas sino también para muchas PYME. En unos casos, el objetivo es continuar creciendo cuando el mercado nacional se ha quedado pequeño y es preciso ampliar horizontes. En otros, se trata de seguir a los clientes allá donde vayan, y evitar así la pérdida de cuota de mercado.

En este contexto, el Máster en Comercio Internacional de la Universidad de Alicante (MCI) pretende formar especialistas en comercio internacional que puedan gestionar esos procesos de cambio, tomando las decisiones adecuadas en cada momento para impulsar la internacionalización de nuestras empresas.

2. DIRIGIDO A

El **MCI** está especialmente dirigido a Licenciados / Graduados en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Derecho, Sociología, Filología, Ingeniería y Diplomados en Relaciones Laborales y Ciencias Empresariales. No obstante, está abierto a otros titulados universitarios que deseen reorientar su carrera profesional al comercio exterior.

El **MCI** también puede ser cursado por titulados en universidades extranjeras, en cuyo caso NO se exige la homologación legal del título.



3. METODOLOGÍA

El método didáctico está basado en la combinación de contenidos teórico-técnicos y experiencia reales. El trabajo sobre casos prácticos es una constante, y la utilización de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación una herramienta para su máximo aprovechamiento.

El hecho de que se trate de un grupo reducido permite que las clases se desarrollen de un modo participativo y que el profesor pueda prestar una mayor atención personal al alumno.

Por la propia idiosincrasia del programa, el **MCI**, sin tener la característica de ser bilingüe, incluye, además de la asignatura de Inglés Comercial, la realización de algunas actividades como conferencias, aulas abiertas y/o seminarios en inglés.

4. PROFESORADO

El claustro de profesores del MCI está integrado por profesores universitarios y por profesionales de reconocido prestigio en el campo del comercio internacional, tanto de la Administración como de la empresa.

- Alfonso Ortega Giménez (Universidad Miguel Hernández de Elche)
- Ana Manresa Ramón (MANUEL SAMPER)
- Andrés Pedreño Muñoz (Universidad de Alicante)
- Angélica Miras Llamas (Tutora PIPE)
- Antonio Andrés Lencina (TEMPE)
- Antonio Lloret Macián (Jefe Sección Aduanas Puerto de Alicante)
- Armando Ortuño Padilla (Universidad de Alicante)
- Arturo Marcos Sánchez (Jefe de la DEPENDENCIA PROVINCIAL DE ADUANAS DE ALICANTE).
- Begoña Fuster García (Universidad de Alicante)
- Carmen García Mirete (Universidad de Alicante)
- Carmen Martínez Mora (Universidad de Alicante)

XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

- Clara Aura Esteve (CAVEX)
- Covadonga Ordóñez García (Universidad de Alicante)
- Emilio Beltrán Martínez (Universidad de Alicante)
- Estefanía López Llopis (Universidad de Alicante)
- Hipólito Simón Pérez (Universidad de Alicante)
- Inmaculada Aljibe Varea (Técnico de Hacienda de la DEPENDENCIA PROVINCIAL DE ADUANAS DE ALICANTE)
- Javier Poveda Muñoz (Eurotyre)
- Joaquín Torres Sempere (Universidad de Alicante)
- José Luis Espinosa Piedecausa
- José Luis Juan Casillas (Toys and dolls from Spain)
- José Manuel Casado Díaz (Universidad de Alicante)
- José Manuel Diago Pegueroles (Consultor Seguro de Transportes)
- José María Vera Estela (ICEX)
- José Mateo Martínez (Universidad de Alicante)
- José Ramón González Sempere (Consultor de Comercio Exterior)
- Lerdys S. Heredia Sánchez (Universidad de Alicante)
- Lorenzo Gil Maciá (Universidad de Alicante)
- Luis Ferrero Roselló (Cámara de Comercio de Alicante)
- Luis Fernando Mataix Pla (Consultor de empresas)
- Luis Moreno Izquierdo (Universidad de Alicante)
- Lydia Esteve González (Universidad de Alicante)
- Manuel Desantes Real (Universidad de Alicante)
- Manuel E. Morán García (Universidad de Alicante)
- Mario Pomares Caballero (Abogado. Socio Director Berenguer y Pomares Abogados)
- Marta Suarez Fernández (Banco Sabadell)



- Miguel Ángel Martín Martín (ACOCEX)
- Miguel Poveda Salvá (Universidad de Alicante)
- Noelia Hernández Sánchez (Universidad de Alicante)
- Nuria Carrillo Herrero (TEMPE)
- Pablo O. Gómez Berenguer (OFTEX INTERNACIONAL S.L.)
- Pablo Vergel Fernández (Consultor de empresas)
- Pedro Heredia Ortiz (Pellicer & Heredia Abogados)
- Raúl Lafuente Sánchez (Universidad de Alicante)
- Roberto V. García Carbonell (Pedagogo)
- Rosa Ruiz Aragonés (Clínica Quirón)
- Susi Rosa Egea (DESMARKE. Servicios de Marketing)
- Vicente Roncero Carrochano (Dirección Provincial de Comercio)
- Victoria Guillen Nieto (Universidad de Alicante)

5. PROGRAMA

El MCI aborda exhaustivamente las distintas materias relacionadas con el comercio internacional y el marco económico y empresarial en el que éste se desarrolla.

El estudio de las asignaturas desde una perspectiva teórica se completa con la realización de numerosos ejercicios y supuestos prácticos extraídos de casos reales. A lo largo del curso se organizarán distintas conferencias, aulas abiertas y seminarios impartidos por expertos académicos y profesionales en comercio internacional.

El curso consta de 60 créditos ECTS, equivalentes a 600 horas de clase presencial, que se distribuyen a lo largo de dos cuatrimestres.

PRIMER CUATRIMESTRE

1. Introducción al comercio internacional. 2.2 ECTS. Introducción a los contenidos del curso. Cómo acceder a los mercados exteriores. El proceso de internaciona-

XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

lización de la empresa. El departamento de comercio exterior de la empresa. El salto de una empresa local a otra internacional.

2. Economía internacional y Nueva Economía. 5 ECTS. Economía internacional: introducción. Causas y efectos del comercio internacional. Cooperación e integración económicas. La organización económica internacional y su evolución. La OMC: origen, estructura, objetivos y ámbito de regulación. Política comercial multilateral. El Sistema Monetario Internacional: FMI, mercado de divisas y análisis del tipo de cambio. Balanza de pagos. Características de la balanza de pagos de España. El comercio exterior español: evolución, distribución geográfica, especialización por productos, y resultados de los principales sectores exportadores. Áreas geográficas del comercio internacional. Factores determinantes del crecimiento económico, haciendo hincapié en la importancia del cambio tecnológico como motor de la mejora de los niveles de vida. Al mismo tiempo, se relaciona la internacionalización de la actividad económica y el desarrollo del comercio a nivel mundial con el progreso tecnológico.

3. Aduanas, Unión Europea y Mercado Interior. 4 ECTS. Funcionamiento básico de las instituciones comunitarias y de la aplicación del derecho comunitario relacionado con el comercio internacional. Análisis del régimen del tráfico de las mercancías tanto en el mercado interior como en el exterior. El Código Aduanero Comunitario. El despacho aduanero de las mercancías. Los regímenes aduaneros económicos.

4. Contratación Internacional y comercio electrónico. 4 ECTS. Conocimientos básicos en contratación internacional, resolución de controversias en comercio internacional, y en la negociación y redacción de los contratos internacionales más usuales (compraventa de mercaderías, agencia comercial, distribución comercial, franquicia, investigación y desarrollo, y joint venture). Licitaciones internacionales. La empresa en la Red. Seguridad jurídica de los negocios en Internet.

5. La fiscalidad en el comercio internacional. 2.6 ECTS. La importancia de la fiscalidad internacional. La fiscalidad directa: convenios para evitar y eliminar la doble imposición. Los paraísos fiscales. La fiscalidad indirecta: Arancel, IVA e Impuestos Especiales. El Arancel Aduanero de la Unión Europea: ámbito de aplicación, hecho imponible, devengo, base imponible (valor en aduana), sujeto pasivo, declarante en la aduana y extinción de la deuda aduanera. El IVA en los intercambios intracomunitarios: cumplimiento de las obligaciones formales. El



IVA en el comercio exterior con terceros. Impuestos Especiales Intracomunitarios. Los Impuestos Especiales en el comercio exterior con terceros.

SEGUNDO CUATRIMESTRE

6. Marketing Internacional. 5 ECTS. Fundamentos del marketing. Estrategias de Marketing Internacional. La estrategia de penetración y posicionamiento. La política de producto: la importancia de la marca y del "Made In". La política de precio. La política de distribución. La política de comunicación. El Plan de Marketing Internacional. Mercados internacionales y estrategias de negociación. Marketing digital para mercados exteriores. Planificación de ferias internacionales. Introducción a la Propiedad Industrial.

7. Financiación internacional. 3 ECTS. Los medios de cobro y pago internacionales. Financiación del comercio internacional, Riesgos en el comercio internacional, inversiones extranjeras e internacionalización de la empresa.

8. Transporte, Logística y Seguro de Transporte Internacional de Mercancías. 4.2 ECTS. Conocimiento de los medios de transporte internacional más adecuados, los costos asociados a los mismos y los profesionales idóneos según las circunstancias, para hacer llegar las mercancías desde el país de origen hasta el país de destino, en el marco de una operación de comercio internacional; cobertura de los riesgos inherentes a la misma mediante la contratación del seguro más adecuado. El sistema logístico internacional y la gestión de la cadena de suministro. La gestión de stocks. La gestión de compras y aprovisionamientos. El sistema productivo. La gestión de almacén. La gestión del transporte en la empresa: tipos de transportes. Características de los distintos medios de transporte. Operadores logísticos.

9. Comunicación profesional internacional e inglés comercial. 5.2 ECTS. Desde una perspectiva práctica y comunicativa, se abordan no sólo cuestiones gramaticales y de léxico especializado sino también aspectos pragmáticos y culturales y de comunicación profesional internacional, que son fundamentales en toda relación de negocios y más, si cabe, en el comercio internacional.

10. Gestión profesional del comercio internacional. 5 ECTS. Técnicas de negociación en comercio internacional. Negocios con Asia oriental. Gestión de trabajadores expatriados. Gestión administrativa del comercio internacional. Habilidades directivas, liderazgo, equipos de trabajo y planificación estratégica. Imagen y

XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

comunicación en el comercio internacional. Búsqueda de información en comercio internacional.

11. Programa de formación en Bruselas. 2.6 ECTS. Con el fin de completar la formación en materia comunitaria y conocer in situ el funcionamiento de las instituciones europeas, se desarrollará un programa exclusivo de formación en comercio internacional, organizado por la Dirección General de Comunicación de la Comisión Europea, en colaboración con las Direcciones Generales de Comercio, y de Empresas e Industrias, el Parlamento Europeo, el Parlamentarium, el Consejo Europeo, Comité Económico y Social y/o el Comité de las Regiones.

12. Trabajo fin de Máster. 12 ECTS. Elaboración de proyectos de internacionalización e investigación de mercados para empresas de distintos sectores, radicadas en la provincia de Alicante.

13. Práctica del Comercio Internacional. 5.2 ECTS (1º y 2º cuatrimestre) Conferencias, Seminarios, Talleres, Aulas Abiertas, visitas a empresas y prácticas en empresas.

6. ACTIVIDADES

A lo largo del curso se celebrarán aulas abiertas, jornadas, conferencias, visitas a empresas, asistencia a ferias, seminarios, etc. Durante el curso 2016-2017 se celebraron, entre otras, las siguientes actividades:

OCTUBRE 2016-JUNIO 2017

- Seminario "Salto de una empresa local a otra internacional". D. Miguel Ángel Martín Martín (ACOCEX).
- VI Encuentro AMCI-MASTER EN COMERCIO INTERNACIONAL (XXII edición). Albergue Ull de Canals (Banyeres de Mariola-Alicante).
- Seminario "El Departamento de Comercio Exterior de la Empresa". D Pablo Gómez Berenguer (OFTEX Internacionalización).
- Asistencia a las XXXI Jornadas de Alicante sobre Economía Española. Universidad de Alicante.
- Seminario "Introducción a la propiedad industrial". D. Mario Pomares Caballero (Abogado).



- Seminario "Ferias internacionales". D. José Ramón González (Consultor de Comercio Exterior).
- Visita a la empresa de juguetes alicantina MUÑECAS ARIAS.
- Seminario "Incoterms 2010". Dña. Angélica Miras Llamas (Consultora de Comercio Exterior).
- Seminario "Negocios con Asia oriental". Dña. Covadonga Ordóñez.
- Seminario sobre "Marketing internacional aplicado al sector del juguete". D. José Luis Juan Casillas (TOYS AND DOLLS FROM SPAIN).
- Seminario "El ICO y el apoyo a la internacionalización de la empresa española".
- Seminario "Marketing internacional y moda". D. Pablo Vergel. (Consultor de empresas).
- Seminario "Mercado de Capitales y Coberturas de cambio". D. Luis Fernando Mataix. (Consultor de empresas).
- Seminario PELLICER & HEREDIA. D. Pedro Heredia Ortiz (Abogado).
- Seminario sobre "Licitaciones internacionales". Dña. Noelia Hernández (Consultora de empresas)
- Visita a las instalaciones del Aeropuerto de Alicante.
- Seminario sobre "Comunicación aplicada al comercio internacional". Dña. Rosa Ruiz (Clínica QUIRON).
- Visita a las instalaciones de la empresa de calzado y complementos TEMPE (Grupo Inditex).
- Seminario sobre "Empleo de Excel en el Comercio Exterior". D. Antonio Andrés (TEMPE).
- Aula abierta "Aptitudes vs. Actitudes". Dña. Clara Aura (CAVEX). Universidad de Alicante.
- Seminario "Operativa documental". Dña. Angélica Miras Llamas (Consultora de Comercio Exterior).
- Visita a la empresa PLAYMOBIL
- Visita a la empresa D.O.P. Granada de Elche
- Visita a MERCALICANTE

XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

7. PERÍODO DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Una vez concluido el curso, los alumnos que hayan superado todos los exámenes y tengan un nivel satisfactorio de inglés podrán realizar un período de prácticas en una de las entidades o empresas con las que el MCI tiene firmado convenio de prácticas.

La asignación de las prácticas se realizará tomando en cuenta el perfil demandado por las empresas. Estas prácticas serán remuneradas y podrán tener una duración de entre tres y seis meses.

8. RECONOCIMIENTO ACADÉMICO

Los alumnos que habiendo asistido al menos al 80% de las sesiones académicas superen con éxito los exámenes y el trabajo fin de máster, obtendrán el título de **Máster en Comercio Internacional por la Universidad de Alicante**.

9. SALIDAS PROFESIONALES

El MCI capacita a los estudiantes para una amplia variedad de salidas profesionales todas ellas relacionadas con el comercio internacional, por ejemplo, departamentos de comercio exterior de numerosas empresas de la Comunidad Valenciana, entidades financieras, despachos de abogados, consultoras, navieras, aseguradoras, compañías de inspección y calidad, intermediarios y brokers, transitarios, agencias de aduanas, centrales de compra, becas oficiales, etc.

10. ENTIDADES COLABORADORAS

Son numerosas las entidades consultoras, firmas comerciales, asociaciones empresariales, despachos de abogados y empresas exportadoras de distintos sectores que colaboran con el Máster en Comercio internacional de la Universidad de Alicante a través de prácticas, aulas abiertas, seminarios, conferencias, visitas, proyectos, etc.

ACEITUNAS CAZORLA, S.L.
ACTIU

ACOCEX
AEROPUERTO DE ALICANTE



ALHAMBRA INTERNACIONAL
ALMENDRA Y MIEL, S.A. (TURRONES
1880)
ARTESANÍA AMAYA, S.L.
ASIA INSPECTION
ATHLETIC SPORTS GROUP, S.L.
AVANTEXTIL, S.L. (VIATOR)
AVECAL
BANCO SABADELLATLANTICO
BERENGUER & POMARES ABOGADOS
BLUE FACTORY TEAM, S.L.U.
BOIX MAQUINARIA, S.L.
BOREAL, S.L.
C3 SYSTEMS, S.L.
CAFÉ JURADO
CALZADOS DANUBIO, S. L.
(WONDERS)
CALZADOS DESERT, S.L.
CALZADOS D ´TORRES, S.L.
CALZADOS PUCHE
CAMBAYAS COOP. V.
CARTONAJES VEGA BAJA
CASICO
CAUCHOS VERDÚ, S.L.
CESUR, Cerramientos del Sureste S.A.
COMERCIAL SAMBLES, S.L.
CHOCOLATES VALOR
CLIPDORFIX, S.L.
COTRANSA
CS GLOBAL
DEPENDENCIA PROVINCIAL DE
ADUANAS DE ALICANTE
DESMARKE Servicios de Marketing
DHL
DICAPRODUCT, S.L.
DREACHA, S.A.
DS-COLOR
DS refinish, S.L.U.
EDITORIAL CLUB UNIVERSITARIO
(ECU)
EUROPASTRY, S.A.
EVENTUS INSPIRATION, S.L.
EMBOGA, S.L. (HISPANITAS)
ENERGY SYSTEM FUNDACIÓN
FUNDACIÓN PUERTO DE ALICANTE
FURIEZZA SHOES
GARVALIN
GAVIOTA SIMBAC, S. L.
GIOSEPPO
GLOBAL NEGOTIATOR
GLOBAL RETAIL SYSTEMS, S.L.
GRUPO ASSA – ASFALTOS DEL
SURESTE, S.A.
GRUPO ASV
GRUPO GAMMA
GRUPO MUSTANG
GRUPO SOLEDAD
H-PLUS
ICEX
INPOL
JIMENEZ Abogados
KAVISHA PHARMA, S.L.
KELME
KIRIKI MODA INFANTIL, S.L.
KMBSHOES
LEVANTINA Y ASOCIADOS, S.L.
LITOCAP, S.L.
LURBEL
MENZZO ESPAÑA, S.L.
MUÑECAS ARIAS
MONDRAKER
OAMI
OFTEX INTERNACIONALIZACIÓN, S. L.
ORTS PAYÁ, S.L.

XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

PABLO GARRIGÓS IBAÑEZ, S. L.
PANAMA JACK
PELLICER HEREDIA ABOGADOS &
ASESORES TRIBUTARIOS
PIKOLINOS, S.A.
PLAY HAWKERS
PROALIMENT (CARMENCITA)
RUIZ DÍAZ TORRES, S.L.
SCHENKER LOGISTICS
SERIPAFER
SPIRAL SHOES INT. S.L.
SON SANCHEZ
Sport ENEBE, S. L. T

TECNAUSA
TECNOBOX ELECTROMECHANICA, S.L.
TEMPE, S.A. (GRUPO INDITEX)
TEXALIVE TECHNOLOGIES, S.L.
TITANIUM PROPERTIES
TOMYS FASHION TRIBE TOYS AND
DOLLS FROM SPAIN
TRANSNATUR
TFF COMPLEMENTOS
UBIOTEX QUALITY LIFE
VISOR FALL ARREST NETS
X-TRACT Global Logistics
XPLORA SOLUTIONS, S.L.

11. NORMAS DE FUNCIONAMIENTO ACADÉMICO

Periodo lectivo: El curso se divide en dos cuatrimestres, desde octubre de 2017 hasta junio de 2018. El primero comprende los meses de octubre a enero y el segundo los meses de febrero a junio. Las prácticas en empresas se realizan, en su caso, a partir del mes de junio.

Horario: Las clases se imparten por la tarde, de lunes a jueves, en dos sesiones de dos horas cada una, de 16.30h a 18.30h y de 19.00h a 21.00h respectivamente, con un descanso de media hora entre ambas. Siempre que sea posible, los viernes quedarán libres de clases y disponibles para la realización de exámenes, seminarios, conferencias y visitas a empresas.

Asistencia: La asistencia a las clases es obligatoria. Los alumnos deberán firmar el parte de asistencia en cada sesión a la que asistan. La puntualidad es igualmente importante, por lo que tres faltas de puntualidad se computarán como una falta de asistencia. Es imprescindible haber asistido al menos al ochenta por ciento de las sesiones para obtener el título de Máster.

Programas y documentación: Cada asignatura podrá ser impartida por uno o varios profesores, y contará con un profesor coordinador. Los alumnos recibirán los programas, la documentación y las referencias bibliográficas correspondientes a cada asignatura. Además, a cada alumno se le entregará, sin coste adicional, una tablet.



Otras actividades: A lo largo del curso se celebrarán aulas abiertas, jornadas, conferencias, visitas a empresas, asistencia a ferias, seminarios, etc., que serán comunicados con la debida antelación. La participación de los alumnos en estas actividades es obligatoria.

Evaluación y calificación final: La evaluación de los conocimientos adquiridos por los alumnos durante el curso se basará en la realización de exámenes, exposiciones, realización de ejercicios prácticos, o trabajos escritos en cada una de las áreas. En su caso, los exámenes tendrán lugar al final de cada cuatrimestre en convocatoria ordinaria. Los alumnos que no aprueben alguna asignatura en convocatoria ordinaria, ya sea en el primer o en el segundo cuatrimestre, deberán examinarse en la convocatoria extraordinaria que se celebrará en junio.

Para obtener el título de Máster los alumnos deberán haber aprobado todas las asignaturas del curso. La calificación final será la media ponderada de las calificaciones de todas las áreas. El coeficiente de ponderación será el número de créditos de cada asignatura sobre el total de créditos del curso. La asignatura de Inglés Comercial, tendrá un peso del 10% en la calificación final.

Prácticas remuneradas en empresas: Concluido el periodo lectivo, los alumnos que hayan aprobado todas las asignaturas y tengan un nivel suficiente de inglés, se podrán incorporar a las empresas colaboradoras para realizar prácticas remuneradas por un periodo que puede oscilar entre tres y seis meses.

Aunque la dirección del Máster tratará de conjugar las preferencias de los alumnos con las demandas de las empresas, la asignación de destino en prácticas se hará tomando en cuenta el perfil demandado por los empresarios.

Durante el proceso de adjudicación de prácticas los alumnos están obligados a acudir a cualquier entrevista con una empresa en la fecha indicada por la dirección del Máster. Si una vez asignada una práctica a un alumno éste la rechazara, se entenderá que renuncia voluntariamente a la realización de las prácticas.

12. SOLICITUDES

El plazo para solicitar la admisión es del 3 de abril al 30 de julio de 2017 y del 1 al 27 de septiembre de 2017. Los impresos de solicitud de admisión están disponibles en la Secretaría del Instituto de Economía Internacional, así como en la

XXVIII MÁSTER

en Comercio Internacional

web <http://iei.ua.es/es/docencia/master-comercio-internacional>. Los interesados deben entregar la solicitud de admisión acompañada de fotocopia del expediente académico, fotocopia del título universitario, curriculum vitae y una fotografía tamaño carnet en dicha secretaría. También lo pueden hacer llegar por correo electrónico a la dirección que aparece en la propia solicitud.

13. DERECHOS DE ADMISIÓN

El precio de la matrícula es de 5.200 € e incluye matrícula, seguro escolar, documentación, bibliografía, tablet, docencia, programa de formación en Bruselas, asistencia a conferencias, talleres, seminarios, etc. y derechos de examen. Este importe se puede desembolsar en cuatro plazos a lo largo del curso académico.

14. INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Emilia Flores

Secretaría del Máster en Comercio Internacional
Instituto de Economía Internacional
Edificio de Institutos Universitarios - Despacho nº 4.
Campus de San Vicent del Raspeig Universidad de Alicante
Ap. 99. E-03080 Alicante
Tlf. +34 96 590 3582
emilia.flores@iei.ua.es <http://www.iei.ua.es/mci>



15. DIRECCIÓN

Directora

Gloria Pardo Alés.

gpardo@ua.es

Subdirector

Alfonso Ortega Giménez.

alfonso.ortega@ua.es

Tlf. +34 600 869 621

ORGANIZA



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante



Instituto de
Economía
Internacional

COLABORA



Asociación de Alumnos del Master
en Comercio Internacional



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Tel.: 965 90 35 82

e-mail: emilia.flores@iei.ua.es

<http://iei.ua.es/es/docencia/master-comercio-internacional/>

<http://www.ua.es/continua>