



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Máster en
Negocios Internacionales para Pymes



**MÁSTER en
NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA PYMES**

**DIPLOMA de ESPECIALIZACIÓN en
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**DIPLOMA de ESPECIALIZACIÓN en
COMERCIO Y *MARKETING*
INTERNACIONAL**

CANDIDATOS

Alumnos con alguna titulación universitaria o alumnos de último curso con un 10% de créditos pendientes de aprobar. Se reservan plazas para profesionales sin titulación.

CALENDARIO Y HORARIO

El programa se imparte de forma **presencial** del 16 de octubre de 2025 al 30 de junio de 2026. El horario de clases es de lunes a jueves de 18:30h a 21:00h.

Hay posibilidad de recuperar alguna sesión en viernes. En caso de visitas también es posible que se desarrolle en horario de mañana.

Las clases se imparten en español.

UNIVERSIDAD DE BARCELONA

Los alumnos obtendrán el título de “Máster de Formación Permanente” o “Diploma de Especialización” por la Universidad de Barcelona. Con más de 560 años de historia, forma parte de la élite de las 100 mejores universidades del mundo según el *QS World University Ranking* y en 2017 se sitúa en la nº 69 a escala mundial según *NTU Ranking*.



OBJETIVOS

El Máster es un programa formativo centrado en las estrategias diferenciales de internacionalización de las PYMES, en base a la selección de mercados exteriores, *marketing* internacional, gestión del comercio y negociación de contratos internacionales (su punto más débil).

La situación económica actual hace aconsejable potenciar la presencia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los mercados internacionales. En este sentido el Máster tiene por objetivo formar alumnos en dirección y gestión del comercio internacional, capaces de preparar y ejecutar un plan de internacionalización y de *marketing* para una PYME.

Los participantes adquirirán los conocimientos, las habilidades y las sensibilidades que les ayudarán a manejarse con eficacia en un ambiente de negocio internacional en aras a gestionar con solvencia las transacciones comerciales, con capacidad de toma de decisiones tácticas y de liderar equipos de ventas discutiendo los casos de alianzas estratégicas, búsqueda de *partners*, etc. capaces de asesorar o de realizar trabajos de consultoría.

Se pondrá especial énfasis en la búsqueda de nuevas oportunidades de producto y mercados geográficos, diseñando y ejecutando la estrategia comercial y de marketing.

METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

Se utiliza el método del caso, *masterclasses*, seminarios y análisis de experiencias empresariales, algunos de estos en colaboración con instituciones del mundo comercial (Puerto de Barcelona, aeropuerto, Cámara de Comercio, Casa Asia, ACC10, Bolsa de Barcelona, etc.). Se visitan empresas, el puerto y aeropuerto de Barcelona, etc. La formación es innovadora, exigente, personalizada y de calidad, con docentes profesionales con experiencia en cada una de las materias y cuyo objetivo será desarrollar las aptitudes, los valores, las habilidades y las competencias necesarias para operar en mercados nacionales e internacionales.

La evaluación es continua examinada, fundamentalmente, a partir de *business case* con el objetivo de adquirir una visión integral de la gestión del comercio exterior y el *marketing* internacional.



PROFESORES

Dr. Juan Tugores. Catedrático de Economía en la UB.

Dr. Òscar Mascarilla Miró. Profesor y Director de la Agencia de Posgrado de la UB.

Dr. Jordi Dalmau. Subdirector general, director comercial, director de desarrollo de negocio y director de compras y logística, en empresas de ámbito internacional como Endesa, HP, Philips, Vodafone y Abertis.

Sr. Josep Maria Cervera. Exdirector de Marketing de Pepsi. Exdirector Internacional de Chupa chups. Exdirector Chamber of Commerce of Barcelona.

Sr. Antonio Rodríguez. Empresario, experto en emprendimiento.

Sr. Damià Rey. Director del GVC Institute y profesor de la UB.

Sr. Luís García. Director Comercial de Saika.

Sr. Francisco Javier Yúfera. Abogado y consultor de comercio internacional.

Sr. Víctor de Francisco. Director de Reexporta.

Sr. Lluís Arasanz. Empresario y autor del libro ¿Cómo vender en China?

Sr. Albert Pallarés. Director general de Commercial Outsourcing.

Entre otros.



SALIDAS PROFESIONALES Y PRÁCTICAS

- Departamentos de internacional y *marketing*
- Consultoras en el diseño de estrategias internacionales para PYMES
- Dirección de *marketing* internacional
- Dirección de exportación-importación
- Empresas de transporte internacional
- Dirección comercial de ventas internacionales - Filiales asiáticas, latinoamericanas de empresas europeas o viceversa

El máster está adscrito a la Bolsa de Trabajo y Prácticas de la Facultad, pueden acordar prácticas profesionales con empresas y formalizar un convenio formal mediante la Universidad. El máster canaliza también las ofertas de prácticas propias que recibe el máster mediante el Campus Virtual.

Las prácticas no son obligatorias para finalizar el máster y la Universidad se limita a dotarlas de cobertura legal facilitando un convenio. En última instancia es el alumno y la empresa a título personal quienes pactan las condiciones.

TITULACIÓN

Los alumnos obtendrán el título de "Máster de Formación Permanente en Negocios Internacionales para PYMES" por la Universidad de Barcelona de 60 créditos ECTS (European Credit Transfer System) y un diploma provisional en el acto de clausura.

Es posible cursar el máster en dos años matriculándose el primer año en uno de los dos diplomas de especialización obteniendo el título de "Diploma de Especialización" (35 créditos ECTS) en "Administración de Negocios Internacionales" (módulos A+B+C) o en "Comercio y *Marketing* Internacional" (módulos A+B+D).

Los títulos son otorgados y expedidos por la Universidad de Barcelona. Pueden legalizarse y surtir efecto en otros países según su normativa y su adhesión al Convenio de la Haya. Las actas de notas constarán en los archivos de la Facultad de Economía y Empresa. Los alumnos que hayan accedido al programa sin titulación universitaria previa obtienen un "DIPLOMA SUPERIOR".



PRECIOS

Máster de Formación Permanente en Negocios Internacionales para PYMES: 4930€*

D. Especialización en Administración de Negocios Internacionales: 3440€*

D. Especialización en Comercio Internacional: 3440€*

*(Al importe de matrícula hay que añadir 70€ en concepto de tasa administrativa).

PREINSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

El periodo de preinscripción está abierto todo el año y se asignan las plazas limitadas por riguroso orden de preinscripción hasta completar el grupo. Más información: **master.pymes@ub.edu**

Para la admisión y posterior preinscripción se requiere enviar por correo: *curriculum vitae* + "solicitud de admisión". Una vez reciba la confirmación de admisión por correo, deberá realizar la preinscripción y el pago correspondiente de 400€ mediante el enlace facilitado. Este importe es un pago a cuenta de la totalidad de la matrícula y actúa como reserva de plaza.

En el caso de alumnos internacionales requieran alguna carta de admisión al máster/diploma de especialización para tramitar el visado o trámites de pago, pueden mandar un correo solicitándolo a la dirección: master.pymes@ub.edu.

La matrícula oficial se efectúa presencialmente y previa cita (master.pymes@ub.edu | +34 657100863) los martes de 16 a 19:30h, en septiembre-octubre, en el despacho 425 del Departamento de Economía de la Facultad de Economía y Empresa. En el momento de la matrícula deberá entregar los documentos exigidos según su vía de acceso al programa. En caso de acceder con estudios universitarios, necesitará el título oficial original + una fotocopia (la universidad realiza las copias auténticas) y fotocopia del expediente académico. Si el idioma del título no es el español o el inglés deberá traducirlo al español + fotocopia del DNI o pasaporte.

Es recomendable visitar la web detallada para mayor información:
<http://www.ub.edu/acad/es/acceso/internacionales/posgrado.htm>



CONTACTO

Juan Antonio Mas | Coordinador

(+34) 657100863

master.pymes@ub.edu

<http://www.ub.edu/masterpymes>



UNIVERSITAT_{DE}
BARCELONA

www.ub.edu