

# Master en **Comercio y Negocios Internacionales**

**BONIFICACIONES  
 BECAS**



## Masters (Maestrías) Internacionales

**Tus Opciones:**

- MBA Leader
- Alta Gerencia General
- Dirección de Marketing y Gestión Comercial
- Dirección Financiera y Mercado de Capitales
- Organización de la Producción, Gestión de Calidad y Costes
- Dirección de Recursos Humanos y Gestión de Personal
- Comercio y Negocios Internacionales
- Habilidades Directivas, Negociación y Comunicación Corporativa
- Dirección Estratégica, Planificación y Control de la Gestión

**eurotec**  
 Metodología  
 Auténticamente Personalizada



**“Persona a Persona”**



**No al Método del Test !!**  
 con respuestas mecánicas  
 e interacciones automáticas

Coruña, España. Cambre, El Temple, Paseo Marítimo  
 Madrid, Sede, Edificio El Coloso, Leganitos  
 Teléfonos: (34) 981 638 252 - 981 929 250  
 Email: [info@eurotecmaster.com](mailto:info@eurotecmaster.com)  
[www.eurotecmaster.com](http://www.eurotecmaster.com) // [www.eurouniversity.es](http://www.eurouniversity.es)

Bogotá: Sede. Bogotá Trade Center  
 Carrera 10 No.97A-13. Torre A  
 Teléfono: (57) 1- 621 53 05 / 12  
 Email: [info@eurotecmaster.com](mailto:info@eurotecmaster.com)  
 Email: [maestrias@eurotecmaster.com](mailto:maestrias@eurotecmaster.com)



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



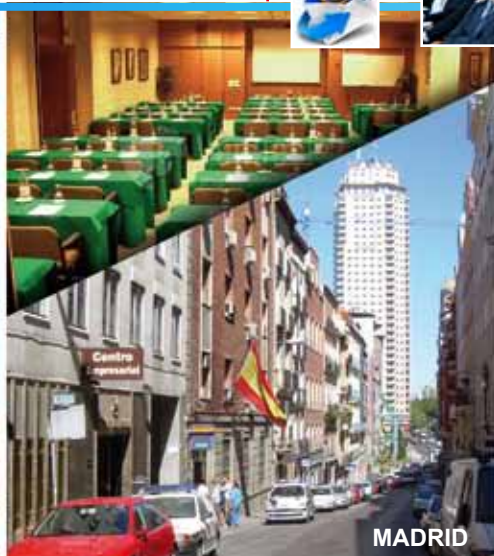
Audioconferencia



Videoconferencia



CORUÑA



MADRID



BOGOTÁ

## MIRE A LO MÁS ALTO, CON LA FORTALEZA DE NUESTRA EDUCACIÓN PERSONALIZADA

En **EUROTEC** un alumno no es un TODO, es una persona en convivencia directa y permanente con sus orientadores; no limitándonos a auto respuestas automáticas o explicaciones retroalimentaciones genéricas. Nos adaptamos a las propias potencialidades y dificultades de cada alumno, respondiendo a sus inquietudes y necesidades particulares.

**EUROTEC** con su **Metodología PERSONALIZADA** expuesta y, pionera en masteres por internet, dio soluciones a importante crecimiento en la demanda de formación empresarial a raíz de la incorporación de España a la Unión Europea.

Posteriormente, además de seguir la evolución global, el liderazgo alcanzado, **Primeros Rankings de Escuelas de Negocios**, nos posibilitó dedicarle especial atención a Latinoamérica y actualmente a Marruecos, haciendo planes con Becas, acuerdos con Universidades, Escuelas Superiores, Empresas...dando posibilidades reales al poder adquisitivo y a la gran inquietud educativa en países con los que nos unen especiales vínculos.



**No al Método del Test!!**  
con respuestas mecánicas  
e interacciones automáticas

**PERSONA  
A  
PERSONA**

**EUROTEC** utiliza el **MÉTODO PRÁCTICO DEL CASO - Harvard** - analizando, compartiendo, explicándole personalmente, debatiendo múltiples puntos de VISIÓN. Si hubiera una solución única RESPON-DIDA POR UN PC, TEST, ninguna empresa fracasaría (demasiado utilizado por múltiples Entidades Educativas, lo que permite alta masificación derivado de un mínimo coste por alumno)



Antonio Paleo Pedre  
Director General  
Eurotechnology Empresas



**Primeros Rankings  
Internacionales  
Business Schools**





Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# **Master en Comercio y Negocios Internacionales**

## **Contenidos y Utilidad**

### **PREÁMBULO**

**EUROTEC: EL DÍA A DÍA, APRENDER HACIENDO...** Memorizar, sin saber para qué, ya pasó y menos como se están haciendo, utilizando el test como cuando sacábamos el permiso de conducir. Un MASTER es llevar a la práctica la teoría, potenciar la experiencia ya adquirir habilidades.

**NO SE AJUSTE** con los contenidos, podrá observar terminologías aparentemente difíciles, propias del argot, pero fácilmente asimilables haciendo fácil lo que pudiera ser difícil. Las explicaciones, los ejemplos, los casos, LO HACE POSIBLE, podría hasta decirse que es divertido, tantas veces viendo soluciones a casos que ha vivido.

### **UTILIDAD**

Son muchas las Empresas que no se dan cuenta de la importancia de la apertura y globalización de Mercados, hay quien lo entiende como una invasión de la competencia, otros que no estamos preparados y no hacemos nada para conseguir llevar productos y servicios a infinidad de mercados exteriores.

Entendamos no sólo la realidad de Mercados Objetivos externos para nuestros productos, veamos también todo lo que significa poder importar sin proteccionismos ni aranceles, poder competir aquí ofreciendo productos con la calidad y el precio que nuestros clientes esperan de nosotros y, sin estar sometidos a veces a caprichos de algunos proveedores.





Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Aprende A tu Propio Ritmo

## Estudia en Modalidad Virtual -Online- Desde Cualquier País del Mundo

Con la Modalidad Virtual... "Aprendes a tu Propio Ritmo", por que tú decides el tiempo que dedicas y qué tan rápido deseas terminar el programa de estudios. Sólo necesitas de una Computadora con conexión a Internet y videocámara.

El **Título EUROTEC** adquirido es el mismo que en la Modalidad presencial por ser considerado en directo y Apostillado por el **Convenio Internacional de La Haya** dándole

**Valor Documental Internacional**



Puede iniciarse en cualquier época del año dependiendo de las plazas disponibles.

Una vez te has matriculado, contarás con acceso a nuestras Ayudas de Aprendizaje Online:

- CHAT • VIDEOCONFERENCIA • EMAIL
- FOROS DE DISCUSIÓN • MATERIAL DE ESTUDIO
- TUTORÍA VIRTUAL PERSONALIZADA



# www.eurotecmaster.com



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Plataforma **Online** de Aprendizaje **EUROTEC**

*Estudia en Modalidad Virtual -Online-  
Desde Cualquier País del Mundo*



**Email:** Se te da un email (si no tienes uno adecuado) **alumno@eurotecmaster.com** para toda clase de comunicación directa con tus profesores, recibir lecciones, enviarnos tus trabajos, consultas, explicaciones...



**Foros:** Los foros **EUROTEC** son un escenario de comunicación por internet, donde se propicia el debate, la concertación y consenso de ideas. Es una herramienta que te permite PUBLICAR un mensaje en cualquier momento, quedando visible para que otros usuarios o participantes de cualquier país puedan contestarte



**Chat:** DEBATES con alumnos de todo el Mundo cuando los veas conectados en el **Campus-link Chat de EUROTEC** y con programas seguros y comunes como: **Yahoo, Messenger, Skype**...con tus Tutores concertando previamente día y hora.



**AudioChat:** HABLAS con alumnos de todo el Mundo cuando los veas conectados en el **Campus-link Chat de EUROTEC** y con programas seguros y comunes como: **Yahoo, Messenger, Skype**...con tus Tutores concertando previamente día y hora.



**Videoconferencia:** Si deseas una comunicación más personal **VES Y HABLAS** con cualquier miembro de la comunidad internacional **EUROTEC**.



**Lecciones en PDF:** Explicaciones, ejemplos resueltos y casos a resolver. Dichas lecciones son explicaciones técnicas y decisiones que tomaron con éxito diversas empresas de todo el mundo. Una vez analizado y consultado dudas si lo necesitas, resuelves un CASO situación propuesto, entendiéndolo desde los parámetros de la ciencia, de su creatividad y aportación personal como si ello fuera el futuro de TU empresa.





Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

## *Duración del Programa de Estudios:*

Estadísticamente: 12 meses académicos con dedicación de 2 horas diarias. Adicionalmente 6 meses de trabajo práctico. Naturalmente, depende de los conocimientos de partida y la capacidad de asimilación del alumno.



## *Importante:*

El **Título EUROTEC** adquirido es el mismo que en la Modalidad presencial por ser considerado en directo y Apostillado por el **Convenio Internacional de la Haya** otorgándole **VALOR DOCUMENTAL INTERNACIONAL** como **MASTER PROFESIONAL PRIVADO**

### **MÓDULO I**

Cultura de Empresa.  
Entender su Empresa

### **MÓDULO II**

Elementos del  
Marketing Internacional

### **MÓDULO III**

Estrategia y  
Comercio Exterior

### **MÓDULO IV**

Operativa del  
Comercio Exterior

### **MÓDULO V**

Investigación de  
Mercados Internacionales

### **MÓDULO VI**

Estrategia de Precios  
en Comercio Exterior

### **MÓDULO VII**

Estrategias  
de Penetración

### **MÓDULO VIII**

Planificación  
Comercial

### **MÓDULO IX**

Organización Comercial  
Internacional

### **MÓDULO X**

Gestión del Almacenes  
Internacionales

### **MÓDULO XI**

Logística y Distribución  
Internacional

### **MÓDULO XII**

Gestión de Calidad  
Internacional

### **MÓDULO XIII**

Balanced  
Scorecard

### **MÓDULO XIV**

Macroeconomía para  
la Toma de Decisiones

### **MÓDULO XV**

Medidas para Evitar la Doble  
Imposición Internacional

### **MÓDULO XVI**

Planificación Fiscal  
Internacional y Holding

### **MÓDULO XVII**

Análisis de Riesgos en  
Comercio Internacional



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

## **Cultura Empresarial** Entender su Empresa

- Concepto de cultura de empresa
- Características
- Elementos de la cultura empresarial
- Desarrollo de la cultura empresarial
- Diagnostico de la cultura existente
- Evaluación y armonización de la cultura con la estrategia empresarial
- Configuración
- Control de manifestaciones culturales
- Casos prácticos resueltos y a resolver

## **Elementos del** Marketing Internacional

- Política de producto
- La Gama de Productos
- La marca internacional.
- Diseño e Imagen de productos a internacionalizar
- Sensibilidad del Consumidor hacia las Marcas
- La función de la marca para el consumidor
- El Precio: Decisiones sobre el precio, Tácticas
- Objetivos de Ingresos y Ventas en Comercio Exterior.
- Estrategias de Distribución Internacional
- Circuitos de Distribución Exterior
- Sistemas de Distribución
- Promoción de ventas al Distribuidor y Consumidor Internacional.
- Otras actividades promocionales de Comercio Internacional.
- Casos prácticos resueltos y a resolver

## **Estrategia y** Comercio Exterior

- Estrategia y mercados internacionales
- Ventajas competitivas
- Posicionamiento en mercados internacionales.
- Formulación de la estrategia
- Estructura Holding
- Modelo de organización en Japón y EE.UU.
- Planificación, Programación y Presupuesto.
- Internacionalización de la empresa
- Grandes tendencias de la economía mundial
- Mercado sin fronteras



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas



Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

## IV Operativa del Comercio Exterior

Orientación al cliente internacional  
Preocupación por el Medio Ambiente.  
Tratados Internacionales  
Casos prácticos resueltos y a resolver  
Etapas del estudio de mercado  
Fuentes de información  
Estructura básica de estudio de investigación y selección de mercados exteriores  
Estudio por países.  
Acceso al mercado  
Estudio de mercado sobre productos  
Los derechos de Aduana. Derechos específicos - Derechos Ad valorem.  
Elementos del valor en Aduana  
Concepto de origen de las mercancías  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio  
Casos prácticos resueltos y a resolver

## V Investigación de Mercados Internacionales

Concepto de mercado internacional  
Estudios de mercado en comercio exterior.  
Inicio de la investigación comercial internacional.  
Objetivos de la investigación comercial en comercio exterior  
Integración en los procesos de planificación  
Organización de la investigación de mercados internacionales  
Modelos de investigación comercial en el exterior.  
Oferta y demanda internacional.  
Estudio de la competencia en el país de destino.  
Negociación internacional.

## VI Estrategia de Precios en Comercio Exterior

Casos prácticos resueltos y a resolver  
Importancia del precio en comercio exterior.  
Tipos de mercado y su relación con los precios: Monopolio y Oligopolio  
Factores externos e internos en la fijación de precio en mercados internacionales  
Selección de método de fijación de precios internacionales  
Umbral de rentabilidad  
Pricing y Costing.  
Teoría económica sobre la fijación de precios





Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

<b>VII</b> Estrategias de Penetración	Estandarización o Adaptación del precio del producto exportado
	Estrategias de Fijación del precio de exportación
	Fijación de precios en empresas distribuidoras
	Estrategias de precios
	Casos prácticos resueltos y a resolver
	Marketing internacional: opción o necesidad
	Exportación accidental, organizada, licencias y control con oficinas en el exterior.
	Producción en el extranjero.
	Selección de los mercados internacionales.
	Definición y Selección de las Oportunidades Comerciales
<b>VIII</b> Planificación Comercial	Selección de los mecanismos de penetración
	Empresas de Exportación
	Consortios
	Agencia Común de Exportación
	Empresas Trading
	Empresas Barter
	Casos prácticos resueltos y a resolver
	Evolución de la función comercial
	Tendencias dominantes
	La planificación comercial
<b>IX</b> Organización Comercial Internacional	Desarrollo del Plan Comercial
	Control y Seguimiento del Plan Comercial
	Planificación de ventas
	Fases de la previsión de ventas
	Métodos de pronóstico y su elección.
	Factores influyentes sobre las ventas.
	Control de Ventas. El Cuadro de Mando
	Casos prácticos resueltos y a resolver
	La organización comercial: El departamento comercial
	Condicionantes comerciales en los mercados internacionales
	Criterios y principios de organización
	Itinerario de la Organización Comercial Internacional
Estructura de la organización comercial	



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas



Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

## **X** Gestión de Almacenes Internacionales

Inventario de puestos en la organización comercial.  
Agentes de Comercio Exterior, Representantes, Comisionistas y Dealer.  
Contrato internacional de representación comercial  
Motivación y remuneración del personal comercial en el exterior  
Formas de organizar la red de ventas internacional  
Dimensionamiento de la fuerza de ventas  
Presupuesto de Ventas  
Distribución por períodos  
El reparto por zonas  
Distribución por productos  
Presupuesto de Gastos de Marketing  
Casos prácticos resueltos y a resolver

Gestión de stocks  
Stocks según su origen  
Stocks según su uso y destino  
Stocks según su función en fábrica  
Planificación de Inventarios  
Coste de Posesión  
Coste de Rotura de Inventarios  
Stock de Seguridad  
Planes de definición y establecimiento de los stocks  
Gestión almacenes de aprovisionamiento  
Logística de Almacenamiento  
Casos prácticos resueltos y a resolver

## **XI** Logística y Distribución Internacional

La logística y Distribución Internacional. Conceptos clave.  
Redes Logísticas y Distribución Física  
Elección del canal de distribución: Aspectos estratégicos  
Alternativas de Distribución en Comercio Internacional  
Selección del Distribuidor para Distribución Directa  
El contrato de Distribución  
Transporte en Comercio Internacional: Marítimo, Ferroviario, Aéreo y Terrestre.  
INCOTERMS  
Venta internacional por Internet.



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

## XII Gestión de Calidad Internacional

Distribución en Comercio Internacional: Opciones, Errores Frecuentes y Operativa  
Casos prácticos resueltos y a resolver

El Quality Management

Costes de calidad

Fines de la calidad total

Barreras a la calidad

Acciones correctivas

Requisitos previos para mejorar la gestión

Perfil de una empresa con problemas de calidad

Necesidad de todos los Recursos Humanos

Plan de calidad

Implantación del sistema

Medios y Plazos

El servicio

Casos prácticos resueltos y a resolver

## XIII Balanced Scorecard

Origen y concepto del CMI

El CMI como sistema de gestión

La comunicación

Beneficios del CMI

Fases de elaboración

- Determinación de la misión y de la visión. La estrategia

- Análisis interno y externo

- Determinación de los factores clave de éxito

- Establecimiento de los objetivos

- Elección de indicadores

- Mapa de relaciones causa y efecto

- Seguimiento y control de resultados

Casos prácticos resueltos y a resolver

## XIV Macroeconomía para la Toma de Decisiones

Qué es la Macroeconomía

Conceptos relacionados

Mercado de bienes y mercado de dinero.

El Banco Central, Funciones y Política Monetaria

Política Fiscal Vs. Política Monetaria





Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas



Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

XV

## Medidas para Evitar la Doble Imposición Internacional

- El Mercado de Trabajo: la curva de Phillips
- El comercio exterior y la Balanza de Pagos
- El tipo de Cambio
- La inflación: Políticas y Efectos
- Los Ciclos Económicos
- Casos prácticos resueltos y a resolver.
- Doble Imposición Internacional
- Definición de doble imposición internacional
- Criterios nacionales de imposición
- Características de la Doble Imposición Internacional
- Doble imposición económica
- Doble imposición jurídica
- Causas de la Doble imposición Internacional
- Supuesto de la Doble Residencia
- Distribución de beneficios cuando existe actividad internacional
- Mecanismos para evitar la doble imposición
- Tax Sparing Credit
- Matching Credit

XVI

## Planificación Fiscal Internacional y Holding

- Casos prácticos resueltos y a resolver
- Planificación Fiscal Internacional
- Elementos incentivadores
- Objetivos de la Planificación
- Gravámenes
- Elusión Fiscal
- Principios de la Planificación Fiscal Internacional
- Estrategias Fiscales Internacionales
- Paraísos Fiscales y Territorios de Baja Tributación
- Estructuras Fiscales Internacionales :Tipos de sociedades
- Sociedades Holding
- Sociedades de Refacturación y Centros de Gestión de Divisas
- Casos prácticos resueltos y a resolver



Instituto **Eurotechnology** Empresas

Business School  
Centro Comunitario Superior de Negocios, Post-Universitario y Executive  
Registro M. Oficial: Coruña, España, tomo 2.278-36  
Cámara, Coruña, España, E-9.321  
Fiscal, CIF: B-15709504  
www.eurotecmaster.com | info@eurotecmaster.com

**ONLINE** 800 horas lectivas

Email



Foros



Chat



Audioconferencia



Videoconferencia



# Master en Comercio y Negocios Internacionales

**XVII**

## Análisis de Riesgos en Comercio Internacional

### Riesgo país

- Seguro de crédito a la exportación

### Riesgo cambiario:

- El tipo de cambio
- Factores que influyen en el tipo de cambio
- Riesgo de cambio
- Instrumentos de cobertura ante el riesgo de cambio:
  - » Forwards de divisas
  - » Swaps de divisas
  - » Opciones sobre tipos de cambio
  - » Mercado de futuros
  - » Cuentas en divisas
  - » Aceptaciones contractuales

### Riesgo comercial o de crédito:

### Medios de pago en el comercio internacional:

- Cheque
- Orden de pago simple
- Orden de pago documentaria
- Remesa simple
- Remesa documentaria
- Crédito documentario

### Garantías

### Riesgo logístico

- Tipos de seguros
- Cláusulas de uso común más representativas

### Riesgo jurídico

- Importancia del contrato
- Modelos
- El arbitraje internacional

### Casos Prácticos resueltos y a resolver



CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA



ICETEX



AVIANCA



**Uptc**  
Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia

UNIV. PEDAGÓGICA Y TEC. DE COLOMBIA



POLICÍA NACIONAL DE COLOMBIA



POLICÍA NACIONAL DE PERÚ



Cámara de Comercio de Duitama  
*¡Una Alianza para Crecer!*

CÁMARA COMER. DUITAMA



UNIVERSIDAD MANUELA BELTRÁN



BANCO AGRARIO DE COLOMBIA



GUANAJUATO GOBIERNO DEL ESTADO



IECE



FUNDACIÓN UNIVERSITARIA ÁREA ANDINA



CAPGEFI



IFARHU



UNIV. PRIVADA DEL NORTE



BANCOLOMBIA



UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE



FUNDAPEC



COLUMBIA



GOBERNACIÓN DE BOYACÁ



ESCUELA DE INGENIERÍA J. GARAVITO



CORHUILA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE TECÁMAC



CIDE



UNITEC



CANAPRO



UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA DE MEXICO



IPFE



SERVIENTREGA



TOCUMEN



LEVAPAN



EMPACOR



COMPENSAR





instituto **eurotechnology** empresas

**EUROTEC**

instituto **eurotechnology** empresas

**España**

**España** | web: [eurotecmaster.com](http://eurotecmaster.com)

Coruña: Paseo Marítimo, El Temple, Cambre

Madrid: Edificio El Coloso, Leganitos

Teléfonos: (34) 981 638 252 - 981 929 250 e-Mail: [info@eurotecmaster.com](mailto:info@eurotecmaster.com)

***Bienvenid@***



**Sede Latinoamérica**

Edificio Bogotá Trade Center

Carrera 10 No. 97A-13. Torre A

Teléfono: (57) 1- 621 53 05 / 12

e-Mail: [maestrias@eurotecmaster.com](mailto:maestrias@eurotecmaster.com)