

Comercio Exterior

El Master de Comercio Exterior capacita a profesionales cualificados

VIGO. Delegación

Proporcionar una especialización práctica a los alumnos de Económicas es uno de los objetivos del Master en Comercio Exterior impartido por esta Facultad de la Universidad de Santiago, según explica su director, Miguel Otero.

-¿Cómo nació el máster?

-La idea del Master surgió en 1991, fruto de las conversaciones que mantuvimos con la Consellería de Industria y de Comercio de la Xunta para dar respuesta a las necesidades de formación que existían en esta materia, ya que representaban, y todavía representan, uno de los obstáculos más importantes para la internacionalización de las empresas gallegas.

-¿Cuáles son sus objetivos?

-El objetivo primordial es proporcionar una formación práctica y altamente especializada sobre el comercio exterior, que permita a los alumnos que cursan nuestro master afrontar con éxito los variados problemas que enfrentan a las empresas que operan en el ámbito internacional, sean estos de naturaleza comercial o financiera. Y los capacite especialmente, para iniciar y desarrollar un proceso de internacionalización en aquellas empresas que todavía no lo han hecho.

-¿A quién está dirigido?

-Principalmente a titulados universitarios que buscan una especialización profesional práctica para iniciar su vida laboral en un sector de gran futuro y amplias posibilidades. También es adecuado para directivos y profesionales que deseen mejorar sus conocimientos sobre las operaciones internacionales. Por eso, los recién titulados pueden hacer el master en un año con dedicación exclusiva y para los profesionales está dividido en varios años.

-¿Cuáles son las características y los aspectos en los que incide especialmente?

-Nuestro master no es nada tradicional, a pesar de su amplitud, 1.250 horas, se concentra en un periodo de doce meses, incorporando las tecnologías didácticas más novedosas, como los simuladores de empresas. La formación es altamente personalizada y especializada.

-¿Cuáles son las razones de su éxito?

-La principal razón es la rápida inserción laboral de nuestros alumnos. Esto es lo fundamental, ya que la filosofía de los masters es ofrecer una formación orientada hacia la práctica profesional en las empresas. Este es el principal



Antonio Hernández

En la foto, alumnos de Económicas que participaron el máster Comercio Exterior

test de calidad de un Master. Podemos decir que de los alumnos que han pasado por el nuestro, más del 90 por ciento de ellos están trabajando en femas de comercio exterior y el resto están muy relacionados con los temas en que fueron formados. La clave para el éxito reside en estar en contacto permanente con la empresa, para saber la formación que necesitan sus técnicos. Luego desarrollamos un temario que se ajuste a éstas y buscamos profesionales especializados, y, finalmente, selec-

cionamos al alumnado que por sus características personales puedan seguir el master.

-¿Hacia donde se orienta?

-El futuro del master va a ser siempre seguir la evolución de las empresas gallegas, aunque tratando de desarrollar una cierta anticipación a sus necesidades. Si inicialmente incidíamos en las dificultades del inicio del proceso de internacionalización, en el futuro incluiremos los problemas de las empresas con mayor grado de desarrollo internacional, como los

relativos a la localización de plantas o a la gestión internacional de recursos humanos.

-¿Cuáles son las dificultades de las empresas gallegas al abordar la internacionalización?

-Los obstáculos son de distintos tipos: el reducido tamaño, que dificulta el logro de la masa crítica necesaria para hacer rentables las exportaciones y la falta de tradición exportadora en la mayoría de los sectores, así como una orientación oportunista de las ventas.