

Denominación de la MATERIA 3.2. NUEVOS MERCADOS E INTERNACIONALIZACIÓN	Créditos ECTS 8 ECTS (200 horas), OBLIGATORIA
Duración, formato y ubicación temporal dentro del plan de estudios Esta materia se impartirá a lo largo del tercer curso de la titulación.	
Requisitos previos No se establecen.	
Idioma Inglés	
Competencias Básicas CB1. Que los estudiantes demuestren poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio. CB2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.	
Competencias Transversales CT02 - CREATIVA Y TRANSFORMADORA.- Desarrollar varias ideas y oportunidades para crear valor, incluyendo mejores soluciones a los desafíos existentes y nuevos. Explorar y experimentar con enfoques innovadores. Combinar los conocimientos y los recursos para lograr efectos valiosos. Iniciar procesos que creen valor, aceptar los desafíos y actuar y trabajar de forma independiente para alcanzar los objetivos, atenerse a las intenciones y llevar a cabo las tareas planificadas. CT07 - CONSCIENTE Y COMPROMETIDA.- Ser capaz de autorregularse y tener un autoconcepto realista de sí mismas y una autoestima equilibrada, es decir, personas que se conocen a sí mismas y también sus capacidades. Tener una visión amplia de las profesiones y de lo que se puede hacer y tienen la capacidad de expresar a dónde se quiere llegar. No llegarán a estructuras cerradas y fijas, sino que tendrán como valor el conocimiento de uno mismo, desde donde mejorarán y serán cada vez más libres e independientes.	

Competencias Generales / Personales:

CG1 - Es capaz de identificar sus puntos fuertes y débiles a la hora de relacionarse con los demás comprometiéndose con su entorno

CG4 - Es capaz de guiar y motivar a las personas de su equipo para alcanzar un objetivo común

CG6 - Genera y aplica soluciones imaginativas fuera de los marcos establecidos para desarrollar nuevas ideas y respuestas con el objetivo de transformar su entorno

Competencias Específicas / Profesionales:

CE3 - Conoce y aplica las herramientas, procesos y metodologías para la organización, gestión de personas y del talento de las organizaciones (atraer, mantener, cohesión y compromiso del talento)

CE4 - Conoce y aplica las herramientas, procesos y metodologías para la organización, gestión y dirección de la función financiera, orientada a la optimización y aprovechamiento de las oportunidades.

CE6 - Conoce y aplica las herramientas, procesos y metodologías de carácter internacional de las organizaciones y de los proyectos empresariales

CE8 - Conoce y entiende las implicaciones de las nuevas tendencias en la gestión de organizaciones

Resultados de aprendizaje

RA1_3 Le gusta asumir el protagonismo de su desarrollo personal/profesional y emprender acciones ambiciosas encaminadas a una mejor calidad de vida propia y de los demás.

RA4_2 Entiende y contrasta que su liderazgo contribuye al desarrollo de las personas y los equipos.

RA6_2 Domina (las) herramientas para desarrollar alternativas creativas.

RA10_3 Es capaz de aplicar herramientas, procesos y metodologías para la gestión de personas en las organizaciones

RA11_3 Es capaz de aplicar herramientas, procesos y metodologías para la organización, gestión y dirección de la función financiera

RA13_2 Comprende y entiende herramientas, procesos y metodologías para la internacionalización de las organizaciones y de los proyectos empresariales

RA15_2 Comprende las tendencias tecnológicas y no tecnológicas en la gestión del futuro

Breve resumen de contenidos

Módulo 1: REDEFINICIÓN ESTRATÉGICA

Diagnóstico de internacionalización (Análisis externo e interno) - DAFO

Análisis de los estados financieros

Estrategia de internacionalización

Proceso de implementación de la estrategia

Niveles de la estrategia

Módulo 2: VISIÓN GLOBAL

Contexto global
Principales tendencias
Fuentes de información - herramientas
Tratados de Libre Comercio
Enfoque regional- PESTEL
Estudio de mercado- criterios para la selección del mercado

Módulo 3: EXPORTACIÓN

Formas de entrada en nuevos mercados
Exportación indirecta y directa, Alianzas y presencia
Financiación internacional
Divisas (tipos de cambio, mercado de divisas y seguro de cambio)
Financiación
Fiscalidad internacional
Crear una nueva cuenta bancaria
Métodos de pago

Módulo 4: IMPORTACIÓN

Incoterms
Definición y características
Transporte internacional
Transporte, agentes y cargas
Documentos en los negocios internacionales
Incoterms uno a uno
Finanzas internacionales
Aduanas
Costes para la toma de decisiones
IVA
Compras internacionales: Homologación de proveedores

Reto final - Challenge

Actividades formativas

Las acciones formativas planificadas para este módulo son las siguientes:

- Aprendizaje basado en retos (1 ECTS, 25 horas)
- Trabajo cooperativo: Desarrollo, redacción y presentación de actividades grupales (1,5 ECTS, 37,5 horas)
- Desarrollo, redacción y presentación de trabajos individuales (1 ECTS, 25 horas)
- Talleres orientados a la adquisición de las competencias específicas (1 ECTS, 25 horas)
- Recursos de aprendizaje online (0,5 ECTS, 12,5 horas)
- Actividades y dinámicas de reflexión tanto individual como grupal (0,5 ECTS, 12,5 horas)
- Estudio de casos y experiencias reales mediante ponentes externos (1 ECTS, 25 horas)
- Acompañamiento, mentorización y seguimiento individual (0,5 ECTS, 12,5 horas)
- Feedback formativo (0,5 ECTS, 12,5 horas)
- Gamificación (0,5 ECTS, 12,5 horas)

Sistema de evaluación

Todas las materias se evaluarán mediante el sistema de evaluación continua a través del cual se proporciona una información constante, tanto al profesorado como al alumnado del proceso de aprendizaje a lo largo del periodo académico. A modo indicativo los criterios que regirán el sistema de evaluación del grado son los siguientes:

- Aquellas actividades formativas orientadas a la adquisición de conocimientos y en las que predomine el estudio individual se podrán evaluar con pruebas orales y/o escritas que corresponderán como máximo al 40% de la nota final.
- Por su parte, aquellas acciones formativas dirigidas a la adquisición de las competencias prácticas de las asignaturas se evaluarán a través de la realización de diferentes actividades (trabajos, casos, resolución de retos, etc.) correspondiendo en su conjunto, como mínimo a un 60% de la nota final.

Bibliografía

Gestión estratégica global

Bartlett, C. A., & Ghoshal, S. (1991): Global strategic management: Impact on the new frontiers of strategy research. *Strategic Management Journal*, 12(S1), 5-16. Beamish, P. W., & Lupton, N. C. (2009): Managing joint ventures. *Academy of Management Perspectives*, 23(2), 75-94.

Camisón Zornoza, C., Villar López, A., & Boronat Navarro, M. (2007): Alianzas estratégicas para la internacionalización: Pasado, presente y futuro. *ICADE. Revista De Las Facultades De Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (70), 323-340.

Dunning, J. H. (2001): The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190.

García Canal, Esteban, & Valdes Llaneza, Ana. (1997): Alianzas para impulsar la internacionalización. tipología de las empresas españolas, 1986-1989. *Economía Industrial*, (314), 171-178.

Guisado, G. (2002): Internacionalización de la empresa: Estrategias de entrada en los mercados extranjeros. Madrid: Pirámide.

Johanson, J., & Vahlne, J. (1977): The internationalization process of the firm--a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 25-34.

Kogut, B., & Zander, U. (1993): Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, 24(4), 625-645.

Makino, S., Chan, C. M., Isobe, T., & Beamish, P. W. (2007): Intended and unintended termination of international joint ventures. *Strategic Management Journal*, 28(11), 1113-1132.

Narula, R., & Dunning, J. H. (2010): Multinational enterprises, development and globalization: Some clarifications and a research agenda. *Oxford Development Studies*, 38(3), 263-287.

Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994): Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64.

Pla, J., & León, F. (2004): La dirección de empresas internacionales. Madrid: Pearson Prentice Hall.

Vernon, R. (1966): International investment and international trade in product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.

Welch, L. S., & Luostarinen, R. (1988): Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2), 36-64.

Zahra, S. (2005): A theory of international new ventures: A decade of research. *Journal of International Business Studies*, 36(1), 20-28.

Instrumentos de comercio y financiación

Abajo Antón, L.M. (2000): El despacho aduanero. FC EDITORIAL

Alonso, J.A. Y Donoso, V. (1998): Competir en el exterior; la empresa española y los mercados exteriores. ICEX.

Bustillo, R. (2000): Comercio exterior: material y ejercicios. UPV.

Calvo Hornero, Antonia (2001): Organización Económica Internacional. Centro de estudios Ramón Areces S.A.

Canals, J. (1991): Competitividad internacional y estrategia de la empresa. Ariel Económica.

Chabert, Joan. (2005): Manual de Comercio Exterior. GESTIÓN 2000.com.

Cheol S. Eun Y Bruce G. Resnick. (2007): Administración Financiera Internacional. Mc Graw Hill.

CONFEBASK. (1999): La empresa vasca en los mercados exteriores

Costa Ran, Luis Y Font Vilalta, Montserrat. Divisas y riesgos de cambio. Editorial: ICEX De Jaime Eslava, José Y Gómez Cáceres, Diego. Financiación Internacional de la empresa. ESIC

Díez Vergara, Marta. Manual práctico de comercio internacional. Ed.Deusto

Diza Mier , Miguel Ángel. (2001): Técnicas de Comercio Exterior I. Ed. Piramide

Enríquez De Dios, J.J. (1994): Transporte internacional de mercancías. ICEX

García Cruz, R. (2000): Empresas españolas en los mercados internacionales. ESIC

Hernández Muñoz, Lázaro (2010): Los riesgos y su cobertura en el

Comercio Internacional. Editorial: FCEditorial ICC. Incoterms, ICC

Llamazares García-Lomas, O. (1998): Consorcios de exportación. ICEX

Martín Martín, Miguel Ángel Y Martínez Gormaz, Ricardo. (2009): Manual práctico de Comercio Exterior. FCEditorial

Molina Martínez, Luis. (2001): El Crédito Documentario y sus Documentos. FCEditorial.

Salvador, L. (2000): La internacionalización de las empresas guipuzcoanas. Kutxa.

Serantes, PEDRO. Alternativas financieras del Comercio Exterior. ESIC

Serantes PEDRO. Gestión Financiera del Comercio Exterior. Editorial: ICEX

Análisis del entorno internacional

Erzosa, C. et. al. (2001): "Estructura Económica Mundial". Ed. Síntesis.

Arteaga Ortiz, Jesús (2013): "Manual de internacionalización: técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización".: ICEX-Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO), Madrid

Comín, Francisco (2011): "Historia económica mundial: de los orígenes a la actualidad". Alianza Ed.

ICEX (2007): "Claves de la Economía Mundial". Instituto de Comercio Exterior.

Jerez Riesgo, Luis (2011): "Comercio Internacional". 4ª Ed. ESIC. Madrid.

Jiménez, G. (2011): "Fundamentos de Comercio Internacional". CCI. Madrid. SUTCLIFFE, Bob (2005): "100 imágenes de un mundo desigual". Intermon. Ed. Icaria

TAMAMES, Ramón (2010): "Estructura Económica Internacional". Alianza Editorial.

Ugarte, Josu (2013): "España está en crisis. El mundo no". Ed. Gestión 2000.

Gestión de las culturas a nivel internacional

Hofstede, Geert and Minkov Michael. (1991). Cultures and Organizations: Software of the Mind (New York: McGraw Hill, 2010)

Hofstede, Geert. (2001): Culture's Consequence: International Differences in Work-Related Values. Thousand Oaks, CA: Sage

Livermore, David. (2013): Expand Your Borders: Discover 10 Cultural Clusters

Salacuse, Jeswald W. (2004): Negotiating: The Top Ten Ways that Culture Can Affect Your Negotiation. Ivey Business Journal.

Hofstede Geert, Hofstede Gert Jan, Michael Minkov. (2010): Cultures and Organizations.

Gestión del talento internacional

Schuler, R. S., & Tarique, I. (2007): International human resource management: A North American perspective, a thematic update and suggestions for future research. International Journal of Human Resource Management, 18(5), 717-744.

Garcia Lombardia, P. (2014): Strategic international talent management. Workforce Diagnosis and Effective Policies to Promote International Mobility. IESE.

Günter, K.S. et al. (2011): Six Principles of Effective Global Talent Management. MIT Sloan Management Review. Research Feature. Magazine Winter 2012.