



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Dirección estratégica internacional

Asignatura	Dirección estratégica internacional			
Código	V03G020V01603			
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Guisado Tato, Manuel			
Profesorado	Guisado Tato, Manuel Rodríguez Dominguez, Maria del Mar Rodríguez-Toubes Muñiz, Diego			
Correo-e	mguisado@uvigo.es			
Web				
Descripción general				

## Competencias de titulación

Código	
A1	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Los aspectos internos, funciones y procesos de las organizaciones incluyendo su naturaleza, estructura, gobierno, operativa y dirección
A2	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Las interrelaciones existentes entre los distintos subsistemas que conforman el sistema empresarial
A5	Poseer y comprender conocimientos acerca de: La relación entre la empresa y su entorno evaluando su repercusión en la estrategia, comportamiento, gestión y sostenibilidad empresarial
A11	Tomar decisiones estratégicas utilizando diferentes tipos de modelos empresariales
A12	Solucionar de manera efectiva problemas y tomar decisiones utilizando métodos cuantitativos y cualitativos apropiados, incluyendo entre ellos la identificación, formulación y solución de los problemas empresariales
A13	Movilidad y adaptabilidad a entornos y situaciones diferentes
B1	Capacidad de análisis y síntesis
B2	Pensamiento crítico y autocrítico
B5	Habilidades de comunicación oral y escrita
B8	Comunicarse con fluidez en su entorno incluyendo competencias interpersonales de escucha activa, negociación, persuasión y presentación
B9	Capacidad de desempeño efectivo dentro de un equipo de trabajo
B11	Redactar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa
B14	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en un contexto académico especializado
B15	Gestión personal efectiva en términos de tiempo, planificación y comportamiento, motivación e iniciativa tanto individual como empresarial
B16	Capacidad de liderazgo, incluyendo empatía con el resto de personas
B17	Responsabilidad y capacidad para asumir compromisos
B18	Compromiso ético en el trabajo
B19	Motivación por la calidad y la mejora continua

## Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
------------------------------------	---------------------------------------

(*)	A1 A2 A5 A11 A12	
(*)		B1 B2 B5 B8 B9 B11 B14 B15
(*)	A13	B9 B15 B16 B17 B18 B19

## Contenidos

Tema	
TEMA 1. TEORÍA DE COMERCIO INTERNACIONAL	Comercio y sistema internacional de comercio. La concepción mercantilista. Teoría de la ventaja absoluta. Teoría de la ventaja comparativa. Teoría de dotación de factores. Teoría del ciclo de vida del producto. Nueva teoría del comercio internacional. Teoría del diamante. Teoría del comercio internacional y competitividad
TEMA 2. GÉNESIS DE LA ACELERACIÓN INTERNACIONAL	Tecnología, competitividad y sistema económico. Consideraciones sobre las causas genéricas del proceso de internacionalización contemporáneo
TEMA 3. EL PROCESO BÁSICO DE INTERNACIONALIZACIÓN	Consideraciones sobre los primeros movimientos de internacionalización Fases del proceso básico de internacionalización Dimensión empresarial, estrategia competitiva y fases del proceso básico de internacionalización Otras formas contractuales de internacionalización Una primera aproximación a los condicionantes del modo de entrada en los mercados internacionales
TEMA 4. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN	Las exportaciones. Consideraciones introductorias Exportaciones y pymes Fases del proceso de exportación Variantes de entrada en mercados exteriores a través de las exportaciones Subsidiarias de ventas Exportación de tecnología: proyectos llave en mano Tipos de cambio, riesgo y financiación de las exportaciones Sistemas de apoyo a las exportaciones
TEMA 5. EXPORTACIONES: PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL VERSUS PRODUCTIVIDAD NACIONAL	Tipos de cambio y competencia internacional. Consideraciones introductorias Tipos de cambio y ventaja competitiva Eficiencia e inflación en el contexto de una economía nacional La ley de unicidad del precio y la teoría de la paridad del poder adquisitivo Relación real de intercambio y capacidad de competencia internacional de las empresas Capacidad de competencia: productividad empresarial versus productividad nacional Formulación analítica de la evolución de la capacidad de la competencia Diversificación sectorial y competitividad en una economía abierta Eficiencia empresarial versus eficiencia nacional: implicaciones estratégicas
TEMA 6. SUBCONTRATACIÓN	(*)Internalización versus externalización: consideraciones sobre el pasado reciente Tecnología, demanda y externalización Riesgo y subcontratación La subcontratación como fuente de ventaja competitiva Subcontratación competitiva Subcontratación cooperativa La integración vertical

TEMA 7. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

(\*)Acuerdos de cooperación internacional e internacionalización  
 Naturaleza, características y definición de los acuerdos de cooperación empresarial  
 Razones básicas para la cooperación  
 Clases de acuerdos de cooperación  
 Alianzas estratégicas  
 Ventajas de las alianzas estratégicas  
 Desventajas de las alianzas estratégicas  
 Condiciones para la estabilidad de las alianzas  
 Alianzas versus fusiones y adquisiciones  
 Acuerdos de cooperación y costes de transacción

TEMA 8. ESTRATEGIAS BÁSICAS DE MULTINACIONALIZACIÓN

(\*)Ventaja competitiva e internacionalización  
 Recursos y capacidades de las empresas multinacionales  
 Economías de localización  
 Entorno internacional y sectores económicos  
 Estrategias básicas de multinacionalización  
 Estructuras organizativas e internacionalización

**Planificación**

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Estudio de casos/análisis de situaciones	22.5	20	42.5
Tutoría en grupo	5	0	5
Sesión magistral	16.5	33	49.5
Pruebas de tipo test	6	27	33
Estudio de casos/análisis de situaciones	0	20	20

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

**Metodologías**

	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real, con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y adiestrarse en procedimientos alternativos de solución
Tutoría en grupo	Entrevistas que el alumno mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento/desarrollo de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas, análisis de situaciones reales, y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante

**Atención personalizada**

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	El estudiante podrá plantear consultas y dudas en cada caso al docente.
Estudio de casos/análisis de situaciones	El estudiante podrá plantear consultas y dudas en cada caso al docente.
Tutoría en grupo	El estudiante podrá plantear consultas y dudas en cada caso al docente.

**Evaluación**

	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Será necesario entregar casos prácticos y trabajos para valorar en evaluación continua los conocimientos adquiridos durante el curso. Para poder optar a esta valoración será necesaria la asistencia a las clases	25
Sesión magistral	Se realizarán pruebas tipo test para valorar en evaluación continua los conocimientos adquiridos durante el curso. Para poder optar a estas pruebas será necesario la asistencia a las clases	75

**Otros comentarios sobre la Evaluación**

*Aquellos alumnos que no hayan superado el proceso de evaluación continua o que por motivos extraordinarios, debidamente justificados, no hayan realizado la mencionada evaluación continua, realizarán un examen final de la asignatura que constará de dos partes: un examen sobre la parte teórica que valdrá un 75% de la nota y un caso o problema a resolver que valdrá el 25% de la nota.*

---

---

## **Fuentes de información**

---

Bibliografía Básica

Guisado Tato, M.: *Internacionalización de la*

Bibliografía complementaria

Otra bibliografía relacionada de la materia

*Negocios Internacionales. Introducción y aspectos esenciales* : Irwin, 1996.

Brealey, R.La. y Myers, S.C. *Fundamentos de Financiación Empresarial* : McGraw Hill,1993

Daniels, John D. y Radebaugh, Lía H. *International Business* : Addison-wesley publishing Company, 1995

Fernández Sánchez, Y. *Dirección de la* : Ed.

---

---

## **Recomendaciones**

---

### **Otros comentarios**

---

Haber cursado Dirección Estratégica en él primer cuatrimestre

---