



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Dirección estratéxica internacional

Materia	Dirección estratéxica internacional			
Código	V03G020V01603			
Titulación	Grao en Administración e Dirección de Empresas			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Guisado Tato, Manuel			
Profesorado	Guisado Tato, Manuel Rodríguez Domínguez, María del Mar Rodríguez-Toubes Muñiz, Diego			
Correo-e	mguisado@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

## Competencias de titulación

Código	
A1	Posuír e comprender coñecementos sobre os aspectos internos, funcións e procesos das organizacións incluíndo a súa natureza, estrutura, goberno, operativa e dirección
A2	Posuír e comprender coñecementos sobre as interrelacións existentes entre os distintos subsistemas que conforman o sistema empresarial
A5	Posuír e comprender coñecementos sobre a relación entre a empresa e o seu entorno avaliando a súa repercusión na estratexia, comportamento, xestión e sustentabilidade empresarial
A11	Tomar decisións estratéxicas utilizando diferentes tipos de modelos empresariais
A12	Solucionar de maneira eficaz problemas e tomar decisións utilizando métodos cuantitativos e cualitativos apropiados, incluíndo entre eles a identificación, formulación e solución dos problemas empresariais
A13	Mobilidade e adaptabilidade a entornos e situacións diferentes
B1	Capacidade de análise e síntese
B2	Pensamento crítico e autocrítico
B5	Habilidades de comunicación oral e escrita
B8	Comunicarse con fluidez no seu entorno, incluíndo competencias interpersoais de escoita activa, negociación, persuasión e presentación
B9	Capacidade de actuación eficaz dentro dun equipo de traballo
B11	Redactar proxectos de xestión global ou de áreas funcionais da empresa
B14	Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado
B15	Xestión persoal efectiva en termos de tempo, planificación e comportamento, motivación e iniciativa tanto individual como empresarial
B16	Capacidade de lideranza, incluíndo empatía co resto de persoas
B17	Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos
B18	Compromiso ético no traballo
B19	Motivación pola calidade e mellora continua

## Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
---------------------------------	---------------------------------------

(\*)(\*)

A1  
A2  
A5  
A11  
A12

(\*)(\*)

B1  
B2  
B5  
B8  
B9  
B11  
B14  
B15

(\*)(\*)

A13

B9  
B15  
B16  
B17  
B18  
B19

## Contidos

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 na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos/análises de situacións	22.5	20	42.5
Titoría en grupo	5	0	5
Sesión maxistral	16.5	33	49.5
Probas de tipo test	6	27	33
Estudo de casos/análise de situacións	0	20	20

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

**Metodoloxía docente**

	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	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
Titoría 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 maxistral	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**

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	El estudiante podrá hacer las consultas y dudas en cada caso al docente.
Estudo de casos/análises de situacións	El estudiante podrá hacer las consultas y dudas en cada caso al docente.
Titoría en grupo	El estudiante podrá hacer las consultas y dudas en cada caso al docente.

**Avaliación**

	Descrición	Cualificación
Estudo de casos/análises de situacións	Será necesario entregar casos prácticos o trabajos para valorar en evaluación continua los conocimientos adquiridos durante el curso. Para poder optar a esta valoración será necesario la asistencia a las clases	25
Sesión maxistral	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

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

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.

---

### **Bibliografía. Fuentes de información**

---

#### Bibliografía Básica

la Empresa. Estrategias de entrada en los mercados extranjeros, Ed. Pirámide, 2002

Guisado Tato, M. y Ferro Soto, C.: *Alianzas Estratégicas. Empresa y Mercado*. Ediciones La Coria, Colección Documentos Número 6, 2008.

#### Bibliografía complementaria

Hill Charles W. L. *International Business. Competing in the Global Marketplace* : Irwin, 1997

Rugman, Alan M. y Hodgetts, Richard M. *Negocios Internacionales*. : McGraw-Hill, 1997

Taggart, James H. y McDermott, Michael C. *The Essence of International Business* : Prentice Hall,1993

: Irwin, 1996.

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

la Producción

### **Recomendaciones**

---

#### **Outros comentarios**

Haber cursado Dirección Estratégica en el primer cuatrimestre

---