



Negocios
Internacionales /
International
Business

Grado en Economía y
Negocios
Internacionales



NEBRIJA
UNIVERSIDAD

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Negocios Internacionales / International Business

Titulación: Grado en Economía y Negocios Internacionales

Carácter: Básico

Idioma: Castellano e Inglés

Modalidad: Presencial / distancia

Créditos: 6

Curso: 1º

Semestre: 1º

Profesores / Equipo Docente: Antonio Díaz-Barceló, Miguel Marinas.

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

Competencias básicas

- CB1 Que los estudiantes hayan demostrado 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.
- CB3 Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- CB4 Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- CB5 Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Competencias generales

- CG4 Dominar la terminología económica y empresarial, y utilizarla en los contextos apropiados
- CG7 Identificar los elementos relevantes para la toma de decisiones
- CG9 Desarrollar el razonamiento crítico
- CG11 Participar activamente en equipos interdisciplinarios e internacionales

Competencias específicas

- CE7 Integrarse en la gestión empresarial, comprendiendo las variables que inciden en los negocios y las transacciones internacionales
- CE12 Aportar valor a la gestión de una organización, entendiendo sus fines y su posición dentro del mercado o contexto en el que se ubica.
- CE14 Recibir y transmitir información sobre aspectos económicos y de la gestión internacional de empresas en lengua inglesa.
- CE24 Interpretar y entender la información empresarial relevante, situarla en contexto, y la utilizarla en los negocios internacionales.
- CE28 Analizar de forma crítica la información académica que existe sobre la estructura y el funcionamiento actual del comercio y los negocios internacionales.
- CE29 Relacionar los conocimientos teóricos y la información académica sobre el comercio y los negocios internacionales, con la realidad económica mundial.

1.2. Resultados de aprendizaje

El estudiante al finalizar esta materia deberá:

- Conocer los fundamentos de los negocios internacionales

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

Negocios Internacionales es una introducción a la internacionalización desde el punto de vista de la empresa. Las distintas funciones empresariales, como finanzas, producción, marketing, o recursos humanos tienen especificidades y dinámicas propias en el contexto internacional. Además de los temas principales ya mencionados, se estudiará el impacto en la empresa internacional de la cultura, las estrategias de la internacionalización, la estructura de la organización internacional, la influencia de la geografía, el contexto legal internacional, la expatriación, y el riesgo de intercambio. Utilizando casos y otros ejemplos actuales, el alumno aprenderá cómo la empresa tiene que tratar la internacionalización.

International Business is an introduction to the internationalization from the point of view of the company. The various business functions such as finance, production, marketing, human resources or have specific characteristics and dynamics inherent in the international context. In addition to the main themes already mentioned, the impact on international business culture, strategies of internationalization, the structure of the international organization, the influence of geography, international legal context, expatriation, and risk study exchange. Using cases and other current examples, students will learn how the company has to deal with internationalization.

2.3. Contenido detallado

1. INTRODUCCIÓN, NOCIONES BÁSICAS Y CONCEPTOS
 - Por qué las empresas hacen Negocios Internacionales
 - Razones del crecimiento de los Negocios Internacionales
 - Riesgos de los Negocios Internacionales
 - El fenómeno de la Globalización
2. AMBIENTES CULTURALES
 - Conciencia cultural y choque cultural
 - Concepto Nación.
 - Costumbres y tradiciones
 - Lenguaje verbal y no verbal
 - Prácticas de comportamiento que afectan a los negocios
 - Religión.
3. AMBIENTES POLÍTICOS Y JURÍDICOS
 - Entorno político
 - Ideologías políticas
 - Libertad y Democracia
 - Riesgo político
 - Entorno jurídico
 - Propiedad intelectual y protección de los derechos
4. AMBIENTES ECONÓMICOS
 - Análisis económico macro y microeconómico
 - Libertad Económica
 - Medidas macroeconómicas. Informe país
 - Medidas microeconómicas. Informe mercado/sector
5. INFLUENCIAS GUBERNAMENTALES Y DE ORGANISMOS INTERNACIONALES
 - Motivos para la intervención gubernamental
 - Relaciones económicas entre países
 - Instrumentos para la intervención gubernamental
 - Organismos internacionales y su nivel de intervención

2.4. Actividades Dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar algunas de las actividades, prácticas, memorias o proyectos siguientes, u otras de objetivos o naturaleza similares:

Actividad Dirigida 1 (AD1): *Casos prácticos de Negocios Internacionales*

Actividad Dirigida 2 (AD2): *Análisis de noticias de negocios.*

2.5. Actividades formativas

Tipo de actividad modalidad presencial	Horas	Presencialidad %
AF1 Clase Magistral/ Fundamentos Teóricos	45	100%
AF2 Caso Práctico	9	100%
AF3 Tutoría	9	100%
AF4 Trabajos o ejercicios de los estudiantes	18	0%
AF5 Actividades a través de recursos virtuales	6	50%
AF6 Acceso e investigación sobre contenidos complementarios	6	0%
AF7 Estudio individual	57	0%

Tipo de actividad modalidad a distancia	Horas	Presencialidad %
AF8 Clase Magistral a distancia	12	50%
AF9 Caso práctico a distancia	12	0%
AF5 Actividades a través de recursos virtuales	48	0%
AF6 Acceso e investigación sobre contenidos complementarios	18	0%
AF7 Estudio individual	24	0%
AF10 Tutoría a distancia	12	100%
AF11 Trabajos o ejercicios de los estudiantes	24	50%

Metodologías docentes

Presencial, a distancia:

MD1	Método expositivo / Clase magistral
MD2	Resolución de ejercicios y problemas
MD3	Método del caso
MD4	Realización de trabajos

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 - 8,9 Notable (NT)
- 9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Asistencia y participación en clase	10%
Actividades académicas dirigidas	30%
Prueba parcial	10%
Prueba final presencial	50%

Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Participación en foros y actividades tutorizadas	10%
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Examen final o trabajo final presencial	60%

Convocatoria extraordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Examen final o trabajo final presencial	70%

Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	30%
Examen final o trabajo final presencial	70%

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

- 1 Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2021). *Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones*. Pearson educación.
- 2 Hill, C.W.L. (2021): *Negocios Internacionales*, 13ª Edición. Mc Graw-Hill.
- 3 Herrera, J. J. D. (2001). *Estrategia y economía de la empresa multinacional*. Centro internacional Carlos V.
- 4 Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (1998). Capítulo 1: Administración: Ciencia, teoría y práctica. *Administración: una perspectiva global*, 11, 20-21.
- 5 López, H., & Pinot, F. (2020). La Internacionalización de las pymes Latinoamericanas y sus barreras: la aplicación del modelo de los tres cercos. *Gestión Internacional*, 24, (2) 166-181.
- 6 Mazzucato M, Parris S (2015). High-growth firms in changing competitive environments: the US pharmaceutical industry (1963 to 2002). *Small Business Economics*, 44(1), 145–170
- 7 Santi C, Santoleri P (2017). Exploring the link between innovation and growth in Chilean firms. *Small Business Economics* 49: 445–467
- 8 Vallejo-Martos, M. C. (2011). The Organizational Culture of Family Firms as a Key Factor of Competitiveness. *Journal of Business, Economics and Management*, 12(3), 451–481. <https://doi:10.3846/16111699.2011.599407>
- 9 Zhang, Z., Lee, M.K.O., Huang, P., Zhang, L. and Huang, X. (2005). A framework of ERP systems implementation success in China. *International Journal of Production Economics*, 98(1), 56-80. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2004.09.004>