

Curso superior en
negocios internacionales

**DOING
BUSINESS
INEUROPE**

DOING BUSINESS IN EUROPE

La idea de la globalización ha dominado la reciente literatura y los debates sobre la internacionalización de las empresas. Parecería que toda la economía está globalizada y sin embargo, la estructura competitiva mundial no es plana. Existen todavía grandes diferencias entre los países, que hay que tener en cuenta a la hora de saltar las fronteras. Además, es fundamental encajar la estrategia internacional con la posición competitiva de la empresa y preguntarse en qué medida aquella aumenta la creación de valor.

En este sentido, la región de Europa y más concretamente la Unión Europea, con un PIB global nominal de 15,65 billones de dólares (rivaliza con Estados Unidos por ocupar el primer puesto), con más del 20% del comercio internacional (primera potencia del planeta) y con un mercado compuesto por más de 500.000.000 de personas (el 3º a nivel mundial), adquiere una relevancia especial cuando hablamos de internacionalización empresarial, por lo que un conocimiento profundo de su; idiosincrasia, economía, mercado, cultura...etc. resultan imprescindibles a la hora de afrontar con garantías este reto.



DOING BUSINESS IN EUROPE

objetivos

Estudiar las estrategias de internacionalización que han llevado a cabo diferentes empresas a través del debate de casos de éxito.

Investigar los sectores que presentan mejores condiciones para ser tenidos en cuenta a la hora de afrontar actividades relacionadas con la importación y/o exportación de productos y servicios.

Reflexionar sobre el por qué una empresa debe globalizarse y examinar el camino a seguir a través de las ideas contenidas en el libro de Pankaj Ghemawat, "Redefiniendo la globalización".

Conocer el entorno macroeconómico de la Unión Europea, así como de cada uno de los principales países que lo componen, con el fin de obtener una fotografía que se integre dentro de nuestro cuadro de mando a la hora de decidir el destino y origen más apropiado a los fines perseguidos.

Profundizar en el conocimiento de las instituciones y de las políticas que llevan a cabo en el ámbito de comercio exterior la Unión Europea.

Analizar el proceso operativo a la hora de afrontar actividades de import / export así como, las casuísticas más habituales.

Fomentar encuentros con directivos de empresas que ya han recorrido el camino de la globalización de forma exitosa, **al igual que con responsables de organismos oficiales de comercio exterior.**

Sumergirse en la cultura española y europea, viviendo todo lo que ofrece una ciudad tan cosmopolita como Madrid.



Durante la estancia, el participante en un entorno multicultural, explorará desde diferentes perspectivas, las grandes oportunidades empresariales que ofrece el mercado .



Import/Export entre Europa y LATAM: Las claves

programa

La política comercial aduanera

Regímenes aplicables

Medidas de defensa comercial

El Sistema de Preferencias
Generalizadas

La cooperación entre América Latina y la
Unión Europea: una asociación para el
desarrollo

Semiglobalización y estrategia. La
creación de valor global.

Unión Europea: instituciones y derecho
comunitario

La libre circulación de mercancías en el
mercado comunitario

La armonización de las legislaciones en
la UE

Instituciones de la Unión Europea
El Arancel Integrado Comunitario



*Estoy convencido de que la mitad que
separa a los emprendedores exitosos
de los que no triunfan... es la
perseverancia.*

Steve Jobs

programa

Entorno económico europeo: Análisis

La Balanza de Pagos

La Inflación

La Economía hoy en los principales países europeos

Cuadro macro Europa /LATAM: oportunidades

Indicadores e Índices de la Economía

Evolución Económica Europea

Análisis Coyuntural

Factores y elementos que influyen en las operaciones internacionales

Durante estos años Escuela Europea de Negocios ha sido seleccionada como una de las mejores instituciones de formación del mundo para directivos, obteniendo el reconocimiento por parte de diferentes medios especializados



Networking empresarial

programa

Visitas a Empresas

ICEX España, Exportación e Inversiones

Explicación de sus actividades. Ayudas a la exportación

Encuentro con AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios).

Análisis de oportunidades

Mesa redonda / debate

Los sectores con mejor presente y prometedor futuro en Europa y LATAM. Intervienen miembros de asociaciones de emprendedores.

Desayuno con directivos y Asociaciones empresariales

Testimonios de Internacionalización empresarial



Escuela Europea de Negocios, con una concepción global de los negocios, provee a sus alumnos de una formación práctica y orientada a la empresa, carácter emprendedor y espíritu humanista.



**ESCUELA
EUROPEA
DE NEGOCIOS**

ACTIVIDADES CULTURALES

Tour del Santiago Bernabéu

Tour panorámico de Madrid

Cata y explicación de los principales
vinos españoles a cargo de un
reconocido sumiller

*a confirmar

DOING BUSINESS IN EUROPE

metodología

Sesiones presenciales durante dos semanas de estancia (Módulo Doing Business in Europe).

El enfoque es eminentemente práctico a través del uso del método del caso. Así, en cada sesión se

analizarán casos reales de empresas latino americanas para comprender mejor los temas

teóricos tratados. El método del caso es el aprendizaje basado en la discusión donde los casos proporcionan la base de deliberación y los participantes son el profesor y los alumnos. Por esta razón, es imprescindible la previa preparación de los mismos antes del comienzo de cada sesión. Se espera que el alumno llegue a clase habiendo leído y preparado el caso junto con las lecturas asignadas.

Esto último exige un mayor esfuerzo por parte del alumno pero al mismo tiempo, permitirá una discusión y participación de los asistentes más fluida, siguiendo el guión de trabajo que marque el profesor.

Enterprise Experience, a través de la aplicación de diferentes formatos: Visitas a empresas, encuentro con Asociaciones / Organismos oficiales, desayunos de trabajo y debates.



La evaluación del alumno tendrá en cuenta el grado de conocimientos adquiridos así como las habilidades de comunicación escrita y oral. La nota final se determinará como a continuación se detalla

- Actitud y participación en clase: 20 %
- Casos escritos individuales: 30 %
- Casos escritos en grupo: 30 %
- Evaluación final: 20 %

sistema de evaluación

DOING BUSINESS IN EUROPE



Titulación

SPECIALIST IN
INTERNATIONAL BUSINESS

Calendario

Consultar calendario

* Programa sujeto a número mínimo de participantes

Tasas

Consulte con su sede.

Inscripciones