

Curso superior en  
negocios internacionales

A background image showing a group of business professionals in a meeting. A man in a suit is leaning over a table, looking at a laptop. A woman is smiling and looking towards the camera. Another woman is sitting at the table, looking at the laptop. The scene is brightly lit, suggesting an office or conference room.

**DOING  
BUSINESS  
IN EUROPE**



## CARTA DE BIENVENIDA



# España

## La puerta de Europa

Desde tiempo remotos, el océano Atlántico no ha sido impedimento para que **los lazos culturales que unen a Latinoamérica y España** se hayan ido afianzando hasta convertirse en socios de hecho en pro del desarrollo económico, respetando las idiosincrasias de cada una de las regiones que lo componen.

La coyuntura económica que estamos viviendo actualmente, con **crecimiento continuado de los países latinoamericanos** y estancamiento de los europeos, invita a buscar oportunidades fuera de las fronteras. En este sentido, es muy significativo la proliferación de tratados de libre comercio entre ambos continentes. De este modo, España se convierte de forma natural en punto de encuentro geográfico y cultural para el desarrollo comercial.

En **Escuela Europea de Negocios**, desde hace más de una década apostamos por la apertura de horizontes a través

de la internacionalización de nuestra institución, contando hoy en día con presencia en la mayoría de los países latinoamericanos, y siendo muy habitual el intercambio de alumnos de diferentes nacionalidades dentro de nuestras aulas.

Desde esta experiencia, hemos diseñado el programa **Doing Business in Europe** con **rigor académico, excelencia en el claustro de profesores, fomento del networking empresarial** y actividades culturales, con la pretensión que los participantes vivan una experiencia única, a través de una inmersión en los diferentes ámbitos empresariales y culturales europeos.

Si tu deseo es **liderar esta globalización dentro de tu entorno empresarial**, estaremos gustosos de contar con tu presencia.

**Raúl Cermeño**  
Director del programa  
*Doing Business in Europe*

# 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.



En los últimos años, la Unión Europea y los diferentes grupos regionales de Latinoamérica, están afianzando sus relaciones como socios comerciales a través de la proliferación de firmas de acuerdos de libre comercio y de cooperación.

# 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 los 15 días de estancia en Madrid (España), el participante en un entorno multicultural, explorará desde diferentes perspectivas, las grandes oportunidades empresariales que ofrece el mercado europeo para Latinoamérica y por supuesto, el mercado latinoamericano para Europa.**



# Estrategias de Internacionalización y Ventajas Competitivas: Casos de éxito

## programa

Juan Millet

### Semiglobalización y estrategia. La creación de valor global.

**CASO:** Atlas eléctrica: Estrategia internacional  
**CASO:** La globalización de CEMEX

#### Lecturas

“Competir en varias ubicaciones. Ampliar la ventaja competitiva mediante una estrategia mundial”, capítulo 9 del libro “Ser Competitivo”, Michael E. Porter.

“Las diferencias entre países. El modelo de distancias CAGE”, capítulo 2 del libro “Redefiniendo la globalización”, Pankaj Ghemawat.

“La creación de valor global: La tabla de valor ADDING”, capítulo 3 del libro “Redefiniendo la globalización”, Pankaj Ghemawat.

#### *Lectura opcional:*

“Estrategias globales y empresa multinacional”, capítulo 12 del libro “Dirección Estratégica”, Robert M. Grant.

### Las estrategias de creación de valor global: Adaptación y agregación

**CASO:** Grupo Bimbo  
**CASO:** Zara: Moda rápida

#### Lecturas

“Adaptación. Adaptarse a las diferencias”, capítulo 4 del libro “Redefiniendo la globalización”, Pankaj Ghemawat.

Pankaj Ghemawat, “Estrategias regionales para el liderazgo global”, artículo de la Harvard Business Review, Diciembre 2005.

### Las estrategias de creación de valor global: Arbitraje. El triángulo de las tres <<AAA>>

**CASO:** Embraer: el líder global en jets regionales

**CASO:** Caso: Arcor: Estrategia global y turbulencia local (Resumido)

#### Lecturas:

Pankaj Ghemawat, “La estrategia olvidada”, artículo de la Harvard Deusto Business Review, Diciembre 2003.

Pankaj Ghemawat, “Gestionar las diferencias. El desafío central de una estrategia global”, artículo de la Harvard Business Review, Marzo 2007.



# Import / Export entre Europa y LATAM: Las claves

## programa

Gregorio Cristóbal

**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**

**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**



*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

Juan Parra

**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

Fernando Moroy

## Visita a Mercedes Benz

## Visita a Mahou

## 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 y visita al  
Palacio Real

Visita al Museo del Prado

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

# DOING BUSINESS IN EUROPE

## Profesores

### Fernando Moroy



Ldo. en Ciencias Físicas  
PDG IESE  
Postgraduate Seminars Harvard  
Director Relaciones Institucionales  
Caixabank  
Vicepresidente Keiretsu Forum  
Miembro Comisión Directiva  
Confederación Española de  
Directivos y Ejecutivos

### Juan Parra



Ldo. en Ciencias Políticas  
Politólogo por la Universidad de  
Oxford  
Master en Comercio Exterior  
Socio Director Grupo Novaster  
Director General Wells Fargo Bank  
en España y Portugal

### Juan Millet



Ldo. en Ciencias Empresariales  
CEO Sadil S.A  
Consultor y ponente de Estrategia  
Empresarial  
Director en Indevo Management  
Consultants  
Adjunto a director en Eagle Star  
Insurance Company

### Gregorio Cristóbal



Ldo. en Derecho  
Master en Comercio Exterior  
Master en Alta Dirección  
Partner Easy Global  
Árbitro Comercial Internacional ( España y LATAM )



# DOING BUSINESS IN EUROPE

## metodología

Sesiones presenciales durante dos semanas de estancia en Madrid ( 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

Del 16 de marzo de 2015  
al 27 de marzo de 2015

## Tasas

1750 USD

## Inscripciones

Hasta el día 30 de Enero de 2015,  
formalizando la matrícula y realizando  
el abono de las tasas.