



GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA: DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS, EMPRENDEDORAS Y DE MARKETING EN EL ENTORNO ACTUAL

Fechas: 31 de Junio - 18 de Julio, 2025

Horas lectivas: 60 horas

**Área de conocimiento: Administración y Dirección de
empresas (Organización, emprendimiento, marketing)**

**Coordinador/a académico/a: Raquel Antolín López Y Justo
Alberto Ramírez Franco**

INTRODUCCIÓN

En una economía globalizada y con niveles crecientes de dinamicidad y complejidad de los entornos empresariales actuales, las empresas operan en diferentes países y requieren, cada vez más, profesionales con una actitud emprendedora y con habilidades de dirección y gestión y de marketing esenciales al entorno actual como son negociación y resolución de conflictos, trabajo en equipo, comunicación, liderazgo, creatividad e innovación, e investigación de mercados aplicables a contextos internacionales y multiculturales.

Este curso ofrece una perspectiva práctica y aplicada orientada a desarrollar dichas habilidades. Para ello, se fomenta la participación activa y la interacción entre los estudiantes con el objeto de que comprendan y practiquen los diferentes roles y funciones de los emprendedores y directivos, y desarrollen las habilidades necesarias para una dirección y gestión eficaz de las empresas en contextos internacionales y teniendo en cuenta las características actuales de los entornos de negocios.

Los diferentes módulos son impartidos por profesores especializados en Dirección y Gestión de Empresas, Emprendimiento y Marketing de la Universidad de Almería. Todos los profesores tienen una amplia experiencia docente impartiendo diferentes asignaturas en estudios de Grado y Máster. Son también investigadores activos con publicaciones en revistas internacionales prestigiosas como *Journal of International Business Studies*, *Academy of Management Learning & Education*, *Technovation*, *Journal of Business Ethics*, *Human Resource Management*, *Organization & Environment*, y *Journal of Business Research* entre otras, así como libros y capítulos de libro en editoriales internacionales relevantes. Su investigación es multidisciplinar y se centra en la gestión estratégica, emprendimiento, y el marketing de empresas privadas y públicas, incluyendo diferentes niveles de análisis: individual, equipos, empresas, sectores económicos y sistemas productivos.

Además, algunas sesiones son impartidas por profesionales con experiencia relevante en gestión internacional, emprendimiento y educación empresarial, o marketing digital y IA que pueden compartir sus perspectivas empresariales y experiencia práctica con los estudiantes.

OBJETIVOS PRINCIPALES

1. Comprender las competencias y habilidades gerenciales, emprendedoras, y de marketing necesarias para la dirección y gestión eficaz de empresas en un contexto internacional y multicultural.
2. Ser capaces de desenvolverse de forma efectiva en diferentes escenarios que demandan procesos de toma de decisiones rápidas, resolución de conflictos y

problemas organizativos complejos, actitud emprendedora, negociación internacional, comunicación efectiva, gestión de equipos, estrategia de marketing e investigación de mercados efectiva, motivación y liderazgo de empleados y grupos multi-culturales, en un contexto internacional.

3. Desarrollar competencias y habilidades relevantes para gestionar y operar en un entorno internacional y multicultural

CONTENIDO	
Módulos	Descripción
MÓDULO A: Retos empresariales actuales en un contexto internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Los directivos en el entorno de trabajo actual. • Gestionar los retos empresariales actuales: gestión responsable y de sostenibilidad, gestión de la diversidad y multiculturalidad, atracción y creación de talento, etc.
MÓDULO B: Habilidades directivas	<ul style="list-style-type: none"> • Motivación y liderazgo de una fuerza global • Creación y gestión de equipos multi-culturales • Negociación internacional y resolución de conflictos
MÓDULO C: Habilidades emprendedoras	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad e innovación • Reconocimiento/Creación y análisis de oportunidades de negocio • Diseño de nuevos modelos de negocio
MÓDULO D: Habilidades de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing e Investigación de mercados internacional • Estrategia digital • Comercio electrónico • Estrategias de comercio exterior
VISITAS A EMPRESAS	<ul style="list-style-type: none"> • Clisol Agro • Oro del Desierto • Briséis
SEMINARIOS CON EXPERTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Panel con jóvenes emprendedores y/o expertos en comercio internacional

METODOLOGÍA	
Sesiones de laboratorio <input checked="" type="checkbox"/>	Visitas a empresas <input checked="" type="checkbox"/>
Visitas académicas <input type="checkbox"/>	Charlas <input checked="" type="checkbox"/>
Clases <input checked="" type="checkbox"/>	Otros <input checked="" type="checkbox"/>

El curso se imparte completamente en CASTELLANO.

La metodología de este curso es eminentemente práctica y fomenta la participación activa y la interacción entre los estudiantes, haciendo uso de técnicas de aprendizaje activas y experienciales como casos de estudio, dinámicas de grupo, role plays, aprendizaje basado en problemas, grupos de debate, y actividades basadas en gamificación. Además, se realizarán actividades para crear espíritu de equipo y poner en práctica diversas habilidades directivas y emprendedoras.

Algunas sesiones, por ejemplo, investigación de mercados y comercio electrónico se realizarán en salas de informática, donde los estudiantes tendrán la oportunidad de practicar con datos reales.

Además, se realizarán visitas de campo a empresas líderes y relevantes en distintos sectores de la economía almeriense y española.

Finalmente, se realizarán paneles con emprendedores, directivos y expertos en negocios internacionales y/o visitará las instalaciones del servicio de UAL emprende.

Todos los profesores tienen experiencia en la enseñanza tanto a nivel de grado como de máster y en el uso de metodologías activas para el aprendizaje.

PREREQUISITOS

No hay prerequisites previos para poder matricularse en el curso, aunque se recomienda tener un nivel de castellano adecuado.

VISITAS ACADÉMICAS Y NETWORKING

Las sesiones teóricas serán complementadas con visitas a empresas de los sectores económicos más representativos del sur de España:

Visita empresarial 1: Clisol Agro, una empresa local con una extensa experiencia en el campo de la agricultura mediterránea y una referencia internacional en el sector por su innovación, calidad, y estrategia medio ambiental. La empresa ha colaborado con la BBC en el documental titulado “Europe’s Salad Bowl”. Esta empresa es un claro ejemplo de una empresa agrícola que se ha centrado en la innovación y la alta cualificación de su personal para diferenciarse y competir en un mercado cada vez más globalizado, y con un número creciente de clientes que demandan productos de muy alta calidad y respetuosos con el medio ambiente. Los estudiantes podrán conocer las distintas innovaciones desarrolladas,

las estrategias de negocio aplicadas por la empresa que le han llevado a convertirse en un referente mundial de calidad y de compromiso medio ambiental.

Visita empresarial 2: Oro del Desierto, una empresa familiar ubicada en Tabernas (Almería) centrada en la producción de cultivo olivar ecológico que produce Aceite de Oliva Virgen Extra Ecológico. Se trata de una empresa con una estrategia de internacionalización muy relevante, ya que actualmente exporta sus productos a más de 30 países. Además, su calidad y trayectoria han sido reconocidas por diferentes premios tanto a nivel nacional como internacional. Por ejemplo, recientemente dos de sus aceites de oliva han obtenido el 2º y 3º premio en la competición mundial Best world Olive Oil. Los estudiantes podrán conocer más sobre los procesos de internacionalización a nivel práctico, así como las habilidades directivas, emprendedoras, y de marketing necesarias para tener éxito.

Visita empresarial 3: Briséis, es una empresa familiar con una larga trayectoria en productos de higiene, cuidado personal y perfumería, que se creó en la provincia de Almería en 1948. Desde entonces la empresa ha ido ampliando su cartera de productos de forma continua y expandiéndose a otras localidades españolas y a París desde donde distribuye sus productos a mercados mundiales como Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Senegal, Canadá y Alemania, entre otros. Los alumnos tendrán la oportunidad de conocer cómo una empresa independiente ha sido capaz de sobrevivir y triunfar en un sector dominado por grandes grupos empresariales gracias a su agilidad empresarial, su inversión en I+D y su calidad. Esta empresa también es un buen ejemplo de la importancia de contar con habilidades de gestión efectivas para superar las crisis empresariales y convertir las amenazas en oportunidades comerciales. Lamentablemente, el 6 de septiembre de 2007 se produjo un incendio que destruyó el 90% de sus instalaciones principales (fábrica) en Almería lo que tuvo terribles consecuencias para la empresa. Hoy en día, la fábrica de Briseis es una de las mejores y más modernas fábricas de Europa con 14.000 metros cuadrados construidos y la más moderna maquinaria y tecnologías utilizando energías renovables y sistemas de ahorro energético en el proceso productivo.

Seminarios con emprendedores, directivos y/o profesionales en negocios internacionales que compartirán sus experiencias con los estudiantes y servirán para acercar al alumno al mundo empresarial y ofrecer oportunidades de networking.

Visitas alternativas:

GRUPO COSENTINO, una de las empresas líderes a nivel mundial en el diseño, producción y distribución de soluciones arquitectónicas y decorativas a partir de piedra natural, y el primer productor mundial de la superficie de cuarzo Silestone©. Los estudiantes tendrán la

oportunidad de conocer de primera mano las técnicas de formulación estratégica, estrategia de marketing e internacionalización que han llevado a esta empresa a ser líder mundial en su sector. Los productos de la empresa pueden encontrarse a lo largo de todo el mundo: el Hotel Silver City en China, el hotel Burj Al Arab en Dubai, el palacio del Kremlin en Moscú, o la Fuente de los leones de la Alhambra de Granada.

Beyond Seeds, es una empresa de semillas que forma parte del Grupo Biotech. El objetivo principal de esta empresa innovadora y emprendedora es desarrollar innovaciones tecnológicas en el campo de la biotecnología vegetal, basadas en investigaciones científicas realizadas por su equipo de I+D y en colaboración con instituciones científicas, que ayuden a combatir el cambio climático y otros grandes retos de la sostenibilidad. La empresa está ubicada en el Parque Científico y Tecnológico de Almería (PITA) de la Universidad de Almería, el grupo cuenta con un centro técnico de producción y logística y una estación experimental de 3 hectáreas con invernaderos de investigación. El grupo también está ubicado en el distrito financiero Brickell de Miami (EE.UU.).

PITA, Parque Industrial y Tecnológico de Almería. El Parque forma parte de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE), cuyo principal objetivo es colaborar en la renovación y diversificación de la actividad productiva, el progreso tecnológico y el desarrollo económico. Es un centro de cooperación empresarial, innovación, internacionalización e incubadora de nuevas empresas para el sector agrario. El PITA se centra en el desarrollo de tecnologías agrícolas (bioeconomía), energías renovables, TIC, tecnologías del agua, construcción sostenible, y mejora de la estrategia de internacionalización de las empresas agrícolas. Además, en la visita a la sede del PITA, los alumnos tendrán la oportunidad de visitar tres empresas ubicadas en el parque: Technova (un centro experimental), el LAB (una spin-off de la Universidad de Almería), y Biorizon y su planta de microalgas.

Visita a la Bodega de Serón. Esta empresa en su corta historia ha cosechado varios premios internacionales por sus vinos. Los premios por su tinto “Didacus” y su blanco “Saetias” han dado reconocimiento internacional al gran trabajo realizado por esta bodega almeriense en términos de calidad, innovación, e internacionalización. En las mismas instalaciones, los estudiantes tendrán la oportunidad de visitar una fábrica de jamón serrano, y conocer los procesos de salado, secado y curación de este producto singular. La calidad de este producto ha sido reconocida con el indicador de denominación de origen “jamón curado de Serón”, con el cual se garantiza que todos los jamones han pasado por un proceso de secado y maduración natural de al menos 12 meses.

EVALUACIÓN

El sistema de evaluación (0 - 100 puntos), se basa en los siguientes criterios:

- Participación en clase: 50 puntos
- Actividades de clase y presentación de proyectos: 50 puntos

Para poder obtener el título es necesario obtener una nota mínima de 50 y es necesario asistir a un mínimo del 80% de las clases.

PROFESORES

Dra. **RAQUEL ANTOLÍN LÓPEZ** (Ph.D.), es Profesora Catedrática de Organización de Empresas y Emprendimiento del Departamento en Economía y Dirección de Empresas en la Universidad de Almería. Adicionalmente, colabora en varios proyectos con University of Indiana, University of Colorado en Boulder y City University of New York. Sus principales líneas de investigación se centran en la sostenibilidad corporativa, emprendimiento sostenible, y educación sobre sostenibilidad empresarial. La calidad de su investigación ha sido reconocida a través de varios premios de investigación y publicaciones como *Journal of International Business Studies*, *Academy of Management Learning & Education*, *Journal of Business Ethics*, *Journal of Business Research*, etc. Desde el punto de vista de la docencia, Raquel imparte asignaturas relacionadas con Emprendimiento, Habilidades de dirección y gestión, Gestión internacional de la empresa, y competencias interculturales, tanto a nivel de grado como de máster. Ha participado como coordinadora de los cursos académicos Study Abroad desde 2015.

Dra. **NIEVES GARCÍA DE FRUTOS** (Ph.D.), es Profesora Titular de Marketing en el Departamento de Economía y Empresa de la Universidad de Almería e imparte actualmente las asignaturas de Investigación de Mercados, Comercio electrónico, y Comportamiento del consumidor, tanto a nivel de grado como de máster, y tanto en inglés como en castellano. Adicionalmente, tiene experiencia impartiendo comunicación comercial y negociación internacional. Sus principales líneas de investigación se centran en el comportamiento del consumidor, y especialmente incluyen aspectos relacionados con la evaluación de los factores que mejoran el comportamiento pro-medioambiental, y la influencia de consideraciones morales en los hábitos de consumo. La calidad de su investigación viene avalada por un extenso conjunto de publicaciones y premios de investigación.

Dr. **JOSÉ LUÍS RUIZ REAL** (Ph.D.), es Profesor Catedrático de Marketing Internacional en la Universidad de Almería. Además, tiene una extensa experiencia profesional como consultor de marketing, gestión integral de la imagen corporativa, marketing digital, marketing internacional, gestión de la marca y turismo. Es socio fundador y director de marketing de la empresa MarcaDigital360, y director ejecutivo de la plataforma educativa de European Global Solutions. Desde 2011 es director de marketing en Coolmyplanet. Combina su faceta como consultor con la docencia. Es profesor de Marketing en la Universidad de Almería, consultor en el área de marketing del Florida Institute of Management (Miami, USA), tutor en el Grado en Marketing en la Universidad Oberta de Catalunya (UOC), profesor visitante en University Changchun (China), así como ponente invitado en universidades internacionales.

Dra. **MARÍA DEL MAR GÁLVEZ RODRÍGUEZ** (Ph.D.), es Profesora Titular de Universidad en Organización de Empresas en el Departamento de Economía y Empresa de la Universidad de Almería, participando activamente en actividades docentes, de investigación y de gestión. Actualmente imparte docencia sobre gestión y organización de empresas, tanto en castellano como en inglés. A nivel master, imparte docencia sobre Dirección Estratégica, y Estrategia Digital. Su actividad investigadora se centra la responsabilidad social corporativa y uso de redes sociales en el tercer sector (ONGs y fundaciones).

Dr. **JORGE TARIFA FERNÁNDEZ** (Ph.D.) es Profesor Titular de Organización de Empresas en el Departamento de Economía y Empresa en la Universidad de Almería. Actualmente es profesor de Habilidades Directivas, y Gestión de Operaciones tanto a nivel de grado como máster. Su interés de investigación se centra en la integración de la cadena de suministro y el desarrollo de capacidades estratégicas y ha publicado en revistas como *International Journal of Logistic Management* o *Business Process Management Journal*. También está interesado en la gestión de tecnologías digitales y el cambio tecnológico sesgado por las habilidades. Además, actualmente está investigando nuevos enfoques sobre la empleabilidad para contribuir a la diversidad en el lugar de trabajo.

JUSTO ALBERTO RAMÍREZ FRANCO y **JOSÉ MANUEL TORRENTE GALERA** son cofundadores de la empresa Pair of Jacks, una empresa consultora para emprendedores y start-ups. Proporcionan servicios de consultoría y formación a emprendedores que quieren crear o acelerar la creación de una empresa nueva, y asesoramiento de protección de datos. Ambos profesionales cuentan con gran experiencia práctica que incluye el proceso emprendedor, formación sobre gestión de empresas y emprendimiento, evaluación de oportunidades de negocio, estudios de mercado, y análisis de viabilidad económica y financiera. Ambos cuentan con experiencia docente. Justo Alberto Ramírez Franco es también profesor a tiempo parcial de Organización de Empresas en el Departamento

Economía y Empresa de la Universidad de Almería. José Manuel Torrente Galera también tiene experiencia docente ya que colabora con un instituto y otras instituciones académicas para formar estudiantes en economía y emprendimiento.

JAVIER PLAZA IBARRA, fundador y CEO de Onlinemente, una empresa de consultoría de marketing digital que se enfoca en ofrecer un servicio completo de marketing digital que incluye desarrollo de sitios web, diseño gráfico, comunicación en redes sociales y la implementación de campañas de publicidad online tanto en redes sociales como en Google ads. Javier Plaza tiene una amplia experiencia en marketing digital en múltiples sectores y países como Francia, Dinamarca y España. También tiene experiencia en formación en marketing digital e IA aplicada al Marketing.

BELÉN PAYÁN SÁNCHEZ, Profesora Ayudante Doctor en Organización de empresas en el Departamento de Economía y Empresa en la Universidad de Almería. Regularmente imparte cursos relacionados con la gestión empresarial y estratégica y el emprendimiento digital. Sus intereses de investigación incluyen gestión estratégica, gestión ambiental, sostenibilidad e innovación. Su investigación ha sido publicada en revistas como *CSR & Environmental Management* y *Business Strategy and the Environment*.

Organizado por

Vicerrectorado de Proyección Internacional

Universidad de Almería

Tel.: +34 950 01 5816

E-mail: sabroad@ual.es

CAU: [Contacta con nosotros - Universidad de Almería](#)

Web: <https://www.ual.es/estudios/study-abroad>

[@sabroadUAL](#) | [@studyabroadUAL](#) | [@studyabroadsummercoursesalmeria](#)