Joint Ventures y alianzas estratégicas

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

Másteres Universitarios

Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.

DATOS GENERALES

Breve descripción

Como ya indicó Peter Drucker: "*The greatest change in corporate culture - and in the way business is being conducted - may be the accelerated growth of relationships based not on ownership but on partnership*".

Durante los últimos 40 años la evolución y desarrollo de los procesos de alianzas estratégicas entre organizaciones ha sido tal que ya son muchas las que han creado departamentos específicos encargados de su control y gestión.

Establecer alianzas es un método de desarrollo estratégico que permite en muchos casos acceder a nuevos mercados, acelerar la obtención de nuevos productos y adquirir conocimientos esenciales de forma mas efectiva que por otros métodos, reduciendo riesgos y costos y optimizando recursos.

La asignatura sobre Alianzas Estratégicas y *Joint Ventures* tiene como objeto exponer las razones, modalidades y desarrollo de los procesos precisos para llevar a cabo este tipo de operaciones, profundizando en ellos y analizando sus variedades, características, circunstancias y los diferentes factores que pueden afectar a su éxito o fracaso; durante su desarrollo se explicarán y comentarán casos prácticos para una mejor comprensión y fijación de conceptos e ideas.

Título asignatura

Joint Ventures y alianzas estratégicas

Código asignatura

102212

Curso académico

2025-26

Planes donde se imparte

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

Créditos ECTS

1

Carácter de la asignatura

OPTATIVA

Duración

Cuatrimestral

Idioma

Castellano e Inglés

CONTENIDOS

Contenidos

Sesión 1

Las Alianzas Estratégicas y las *Joint Ventures* en la estrategia de las organizaciones.

Sesión 2

Factores y razones que impulsan el desarrollo de alianzas estratégicas.

Tipos de alianzas estratégicas.

Sesión 3

Desarrollo de Alianzas Estratégicas y *Joint Ventures*. Aspectos clave.

- Elementos y factores estratégicos
- Identificación de potenciales socios
- Negociación de la alianza
- Aspectos contables, fiscales, financieros, legales y organizativos
- Valoraciones

Sesiones 4 y 5

Planificación y gestión de los proceso de implementación de Alianzas Estratégicas y de *Joint Ventures*.

Gestión de la integración.

Sesión 6

Éxitos y fracasos en alianzas estratégicas.

Evolución de alianzas estratégicas.

Casos prácticos:

- Sector aviación

- Sector automoción
- Sector alimentación
- Sectores Farmacéutico y Biotecnológico
- Sector TIC

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Generales

CG1.- Los titulados sabrán aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

CG2.- Los titulados sabrán aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

CG3.- Los titulados desarrollarán capacidades analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CG4.- Los titulados poseerán las habilidades para recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales.

CG5.- Los titulados poseerán un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos así como las habilidades de aprendizaje que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CG6.- Los titulados tendrán una amplia experiencia y capacidad de trabajar en equipos multidisciplinares y, bajo presión en cuanto a tiempos (plazos de ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

CG7.- Los titulados adquirirán los valores y actitudes necesarias para establecer y desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

CG8.- Los titulados deberán expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

CG9.- Los titulados deberán dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

Específicas

CE1.- Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CE2.- Capacidad para elegir y aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial.

CE3.- Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

CE4.- Desarrollo de las capacidades analíticas que permitan comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas.

CE5.- Capacidad de liderazgo del proceso de diseño de la estrategia internacional.

CE6.- Capacidad para trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

CE9.- Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

CE14.- Capacidad para gestionar un proyecto de internacionalización empresarial y asumir responsabilidades directivas.

CE15.- Capacidad para liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

AF1.- Clases magistrales: desarrollo de contenidos teóricos y de los conceptos de las asignaturas. La clase magistral se define como un tiempo de enseñanza ocupado principalmente por la exposición continua del profesor. Los alumnos tienen la posibilidad de participar, preguntar o exponer su opinión, pero por lo general escuchan y toman notas (10 horas - 100% presencialidad).

AF2.- Clases prácticas: aplicación de contenidos teóricos al análisis de problemas concretos que permiten al estudiante comprender y asimilar los contenidos. Incluyen exposiciones, conferencias con directivos/profesionales expertos en el área o caso de estudio, seminarios, debates y puestas en común con análisis de los contenidos desarrollados en las sesiones teóricas. Se realizan mediante talleres, estudios de casos, resolución de ejercicios y problemas con una participación activa del alumno (2 horas - 100% presencialidad).

AF3.- Trabajos individuales y en grupo: desarrollo de los contenidos teóricos de forma autónoma (búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos e informes, realización de cuestionarios) y su aplicación al estudio de casos, con exposición pública de las conclusiones individualmente o en grupo (5 horas - 5% presencialidad).

AF5.- Trabajo autónomo del estudiante: aquí se considera la actividad del alumno de estudio de la materia, búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos, diseño de presentaciones, participación en grupos de lectura y el estudio y la preparación de exámenes. Incluye la utilización del campus virtual y la actividad del estudiante en él así como el uso de TICs y herramientas informáticas, realizando diversas tareas como ejercicios de autoevaluación o la participación en foros y la consulta de bases de datos para obtener bibliografía y material documental (5 horas - 0% presencialidad).

Metodologías docentes

MD1.- Clase magistral expositiva: el profesor explica las nociones claves y de vanguardia en la disciplina en cuestión.

MD2.- Trabajo individual de los alumnos: lecturas, informes, notas técnicas, cuestionarios de autoevaluación, y búsqueda de información adicional.

MD4.- Estudios de casos, resolución de problemas y ejercicios prácticos en grupo o individuales: resolución, puesta en común y discusión en clase, mediante seminarios, de casos prácticos elegidos previamente.

Resultados de aprendizaje

- Comprender cómo pueden encajar las alianzas estratégicas en los procesos de

internacionalización de las empresas y las diversas formas que aquellas pueden adoptar.

- Entender y analizar los aspectos clave para desarrollar, planificar e implementar una alianza estratégica entre organizaciones y los diferentes factores que hay que tener en cuenta en ellos para optimizar las posibilidades de éxito.
- Conocer y analizar ejemplos de organizaciones que han seguido con éxito direcciones de desarrollo estratégico por medio de alianzas estratégicas y/o joint ventures.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

SE2.- Pruebas de conocimiento: exámenes finales (ponderación mínima 80% y máxima 100%)

SE5.- Evaluación de la participación en el aula y/o en actividades on-line (ponderación mínima 5% y máxima 15%)

La calificación final del alumno en su **convocatoria ordinaria** se determinará en base a dos conceptos: el examen final y la participación del alumno.

El examen final supondrá, en principio, el 100% de la calificación final.

La duración del examen será de 45 minutos, puntuará sobre 10 y constará de dos partes:

- **Preguntas tipo test**, cuya calificación sobre 10 representa el 80% de la nota final de la asignatura. Son 16 preguntas, que constan de un máximo de cuatro respuestas, con una única respuesta válida. Cada pregunta contestada correctamente suma 0,625 puntos; las preguntas no contestadas cero puntos y cada pregunta contestada incorrectamente resta 0,2 puntos.

- **Preguntas abiertas** (3), más una pregunta con varias cuestiones, a indicar si son verdaderas o no, cuya calificación sobre 10, representa el 20% de la nota final de la asignatura. Cada una de las cuatro preguntas de este grupo contestadas de forma totalmente correcta puntúa 2,5 puntos y las preguntas no contestadas cero puntos.

La mayor parte de las respuestas se derivarán directamente de la documentación facilitada durante el curso, de las explicaciones dadas en clase por el profesor y de la lectura y material de consulta obligatorios. No obstante, algunas podrán exigir un esfuerzo personal de reflexión por parte del alumno.

El profesor podrá aumentar o disminuir hasta un +/- 10% la nota final alcanzada de acuerdo a la participación de cada alumno tanto cuantitativa (número de intervenciones) como cualitativa (oportunidad y calidad de las intervenciones) en las sesiones lectivas.

En las **convocatorias 2ª y siguientes**, el 100% de la calificación dependerá exclusivamente del examen que podrá ser tipo test y/o tipo ensayo y cuyo formato será avisado con antelación suficiente.

PROFESORADO

Profesor responsable

Gómez Agüero, Mariano

Ingeniero superior Industrial.

Finanzas, Project Finance, valoraciones, análisis de Inversiones, intangibles, emprendedura.

ETSII (Politécnica-Madrid)

Escuela de Organización Industrial (EOI)

Profesorado

Profesor Responsable de la asignatura

BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

Bibliografía

Lecturas y material de consulta recomendado

Glossary of Terms - Wellesley Institute

The exit structure of strategic alliances

Opening up: The promise and pitfalls of alliances

Sobre teorías económicas y AE

- A Critical Review of Three Theoretical Approaches on...
- The Transaction Cost Approach to the Theory of the Firm
- the choice of the form of strategic alliances: transaction
- A resource-based theory of strategic alliances

Procesos de negociación de JV; optimización del éxito

- Negotiating a better joint venture | McKinsey & Company
- Avoiding blind spots in your next joint venture | McKinsey & Company

Sobre gestión de alianzas. Ejemplo, Tesla

- How to Manage Alliances Better Than One at a Time - MIT Sloan

Síntesis de estudio de McKinsey de opiniones de directivos sobre JV

- Joint ventures on the rise | McKinsey & Company

Estudio sobre alianzas en España

- Informe alcandal alianzas estrategicas españa 2010

Lecturas obligatorias

The process development of strategic alliances (ver. c3.pdf).

- Strategic alliance development

A Market-Based Approach To Strategic Alliances

Simple Rules for Making Alliances Work

Collaborate with Your Competitors—and Win - HBR

Measuring alliance performance, McKinsey on Finance

- Download full issue (PDF-356 KB) - McKinsey & Company

Sobre teorías económicas y AE

- A Critical Review of Three Theoretical Approaches on...

CASO NUMMI (GM/TOYOTA) EVALUATING A JOINT VENTURE

- evaluating a joint venture: nummi at age 20

Sobre gestión de alianzas. Ejemplo, Tesla

- How to Manage Alliances Strategically - MIT Sloan Management Review