

2. JUSTIFICACIÓN

2.1 INTERÉS ACADÉMICO, CIENTÍFICO O PROFESIONAL DEL MISMO

En el siglo XXI se ha hecho más patente que nunca la globalización de la economía y la internacionalización de los negocios. Este fenómeno que tiene su origen principalmente en la revolución que se ha producido tanto con el avance de las tecnologías de la información y la comunicación como en la irrupción de mercados emergentes y nuevas economías abiertas que se han integrado en las cadenas de valor internacionales, hace que prácticamente todas las empresas en mayor o menor medida se vean afectadas por esta realidad.

El Master en Dirección y Gestión de Comercio Internacional (Master in International Trade) busca precisamente dotar a sus graduados con los conocimientos y habilidades que permiten aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales a la vez que ayudan a mantener la competitividad en los mercados domésticos y regionales en los que ya está implantada la empresa. Igualmente, las empresas que han iniciado procesos de internacionalización tienen una demanda creciente de graduados que dispongan de una visión estratégica y de una capacidad operativa para gestionar la actividad internacional de la empresa de una forma alineada y armónica con las fortalezas naturales de la empresa.

La existencia de fronteras y distancias, tanto geográficas, como culturales, políticas y económicas hacen que los negocios internacionales requieran de una adaptación respecto al negocio regular de las empresas en sus mercados locales. La principal limitación que encuentran las empresas a la hora de afrontar este reto suele estar centrada en los profesionales y ejecutivos capaces de lograr exitosamente la adaptación de los negocios existentes para lograr superar dichas distancias y adicionalmente la agregación de dicho nuevo negocio en la estrategia general de la empresa.

Tradicionalmente el negocio internacional de la empresa se consideraba como un apéndice al negocio nacional existente que servía a la empresa para poder utilizar la producción excedente o su capacidad potencial, esta visión ha sido claramente superada hace mucho tiempo, dado que actualmente la tecnología y el conocimiento del entorno internacional permite directamente la generación de negocios internacionales desde la génesis de los proyectos empresariales. Este hecho, hace más necesario que nunca trascender la figura del técnico de exportación para generar directivos capaces de gestionar el negocio de la empresa superando las barreras nacionales y las distancias. El Máster en Dirección y Gestión en Comercio Internacional está diseñado para lograr este objetivo.

Desde 1986, con la entrada en la Comunidad Económica Europea, la actual Unión Europea y con la puesta en marcha del mercado único de 1993, la convergencia de las fuerzas económicas, políticas y tecnológicas las empresas productoras españolas han vivido un reto continuo del que las mejor dirigidas y con mejores recursos humanos han

salido ganadoras, y que en cualquier caso ha puesto de manifiesto que todas las técnicas de la administración de empresas unidas a las particularidades que requiere el conocimiento y la metodología de aproximación a los mercados internacionales pueden marcar las diferencias respecto a las empresas que no cuentan con recursos humanos cualificados. Este hecho pone de manifiesto dramáticamente la importancia de la formación no sólo de técnicos, sino de directivos que integren el conocimiento en administración de empresas con la visión clara del contexto internacional de las empresas.

Uno de los principales retos que afrontan las empresas para el 2020 y con el horizonte en el 2030 es la forma en la que el cambio tecnológico y la inestabilidad política obliga a adaptarse a las empresas a la incierta evolución de la globalización, con sus constantes idas y venidas liberalizadoras y recientemente proteccionistas. La inserción de las empresas en las cadenas de suministro globales, en las que su capacidad y especialización les permite añadir valor a la producción, se hace fundamental, disponer de profesionales y de un equipo directivo capaz de aplicar las técnicas más avanzadas es indispensable si se quiere ser un agente líder en el nuevo contexto del comercio internacional.

La formación de directivos que aúnen una sólida formación en administración de empresas, junto con la visión internacional y las habilidades de comunicación y comprensión de contextos empresarial variados es fundamental para las empresas que son conscientes de la importancia que tiene generar valor en distintos contextos y públicos.

Nuestro objetivo es formar posgraduados capaces de aumentar la rentabilidad de las empresas españolas y su cuota de mercado, lo que implicará como consecuencia la generación de puestos de trabajo y riqueza en nuestra área de influencia.

A la vista de todo ello, la Universidad de Murcia junto con su centro adscrito ENAE Business School ha previsto ofrecer un Máster universitario oficial, de carácter profesional, en el que se combinen las enseñanzas teóricas y prácticas, con especial incidencia en la enseñanza de las materias transversales directamente relacionadas con el ejercicio de la dirección de negocios internacionales. La oferta académica de la Universidad estaría incompleta si no responde a esta realidad regional y nacional, así como a las demandas de su mercado de trabajo.

Nuestro programa está adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior, lo que permite medir el trabajo que deben realizar los estudiantes para la adquisición de los conocimientos, capacidades, y destrezas necesarias para superar las diferentes materias de su Máster. Consta de 60 créditos ECTS y la actividad de estudio incluye el tiempo dedicado a las horas lectivas, horas de estudio, tutorías, seminarios, trabajos, prácticas o trabajos fin de Máster, así como las exigidas para la preparación y realización de exámenes y evaluaciones.

Se detalla el número de plazas para cada una de las modalidades de enseñanza.

- Modalidad presencial.
 - o Plazas en el primer año de implantación: 40

- Plazas en el segundo año de implantación: 40
- Modalidad semipresencial:
 - Plazas en el primer año de implantación: 60
 - Plazas en el segundo año de implantación: 60

2.1.1 Experiencias anteriores de la Universidad en la impartición de títulos de características similares

El centro adscrito ENAE viene desarrollando desde el año el año 1986 programas formativos en el área del Comercio Internacional. Como dato para tener en cuenta, un total de 516 estudiantes han cursado el Título Propio en Dirección y Gestión en Comercio Internacional, impartido por la Universidad de Murcia, desde sus inicios y siendo el master de ENAE con más ediciones cursadas y referente anterior del Master en Dirección y Gestión en Comercio Internacional (Master in International Trade). En la actualidad, se está realizando la XXXII

ENAE tiene un gran reconocimiento y experiencia en esta área, puesto que lleva más de 30 años realizando ininterrumpidamente este máster. Por sus aulas han pasado estudiantes tanto españoles, como internacionales, en un programa mixto de clases en castellano e inglés. Está previsto que el Master en Dirección y Gestión en Comercio Internacional (Master in International Trade) se imparta íntegramente en lengua inglesa, lo que conllevará apertura a nuevos mercados y alumnos que quieran perfeccionar este idioma imprescindible para los negocios internacionales.

Las ediciones más recientes del programa Máster el número de alumnos se puede ver en el siguiente cuadro:

Curso Académico	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19
Matrículas	37	13	14	12	9

2.1.2 Datos y estudios acerca de la demanda potencial del título y su interés para la sociedad.

Los datos aportados anteriormente contribuyen a poner de manifiesto el interés existente en el Máster en Dirección y Gestión en Comercio Internacional de la Universidad de Murcia.

Adicionalmente a ello, es manifiesto que, en la sociedad actual, con un contexto cada vez más marcado por el cambio tecnológico y la globalización, las oportunidades y los riesgos que implica la gestión de empresas integradas en las cadenas de valor transnacionales hace necesario el estudio y la formación de profesionales y ejecutivos capaces de maximizar el valor de la misma minimizando los riesgos inherentes en la gestión de negocios internacionales.

A nivel nacional, el sector exterior, y en concreto las exportaciones juegan un papel clave en la economía nacional y algunas cifras lo ponen de manifiesto. Las

exportaciones de bienes superan los 255.000 millones de euros. España tiene un 1,8% del total de las exportaciones mundiales, muy por encima de su peso económico. La base de empresas exportadoras está siendo creciente en los últimos años llegando a las 150.000 empresas españolas internacionalizadas. Nuestra economía está cada vez más internacionalizada, con un peso de las exportaciones de bienes y servicios sobre el PIB del 33,1 por 100 en 2016; 10,4 puntos por encima que en 2009 y más que en Italia, Francia o Reino Unido. En el caso concreto de Murcia, con una muy potente industria agroalimentaria y turística las ventas exteriores de la Región de Murcia alcanzaron en 2018 un montante superior 10.000 millones de euros con un peso del 3,74 por ciento de las exportaciones nacionales, muy por encima de lo que representa su PIB a nivel nacional, el 2,6%, solo superada por Barcelona, Madrid, Valencia y La Coruña siendo líder en varias categorías de producto especialmente en el sector agroalimentario. Asimismo, durante 2018 vendieron sus productos en el exterior un total de 4.962 empresas, frente a las 4.762 de 2017. Esto significa que el número de empresas regionales que exportan se ha incrementado en un 4,20 por ciento. Este hecho pone de manifiesto la creciente demanda de titulados con esta cualificación.

La demanda potencial del título se encuentra principalmente en dos áreas, los titulados universitarios tanto de ingeniería como de administración, así como directamente el sector empresarial que demanda estos perfiles. El sector empresarial se analizará en el siguiente punto. En cuanto a los graduados que se encuentran en la zona de influencia geográfica de la Universidad de Murcia tenemos estudiantes de ADE y de otras titulaciones afines a la empresa de la propia institución. También la Universidad de Murcia, Universidad Católica de Murcia, Universidad de Almería y la Universidad Miguel Hernández tienen campus cercanos donde se imparten grados para los cuales este programa Máster puede ser un gran complemento en su inserción laboral y desarrollo profesional. Entre los 5 campus, se gradúan aproximadamente unos 1800 estudiantes que potencialmente podrían ser público objetivo para este programa. Por otra parte, dado que el grado de movilidad de los estudiantes es cada vez mayor, incluimos en la demanda potencial aquellos estudiantes internacionales que dominen el idioma y cumplan los requisitos de admisión, que quieran especializarse en esta área.

Por otra parte, para poder llegar al público de otras áreas del país, así como a países de América Latina principalmente, se presenta el máster en dos modalidades, presencial y semipresencial. De esta forma cualquier estudiante interesado puede realizarlo, independiente de su país de origen y localización, siempre que cumpla con los criterios de admisión y pueda acudir a las sesiones presenciales, obligatorias para la obtención del título.

El Máster en Dirección y Gestión en Comercio Internacional de la Universidad de Murcia se diferencia del resto de programas en la combinación de aspectos técnicos y administrativos en contacto directo con la realidad empresarial y un claro enfoque a la formación de directivos.

2.1.3 Relación de la propuesta con las características socioeconómicas de la zona de influencia del título.

Adicionalmente a lo mencionado anteriormente, caben destacar algunos datos

relevantes relacionadas con las características socioeconómicas de la Región de Murcia y la importancia de la internacionalización de empresas y en consecuencia la demanda de titulados con dicha formación.

- Cerca de 5.000 empresas de la Región ya han exportado este año.
- El volumen de negocio de las de las exportaciones supera los 10.500 millones de euros.
- En 2018 el incremento de las exportaciones fue del 15,8% con respecto al año 2016.
- Las agencias públicas y privadas destinan a la promoción de las exportaciones murcianas 4,4 millones de euros
- Murcia, a pesar de su pequeño tamaño en términos relativos, es la “segunda comunidad autónoma en exportación total de frutas y hortalizas”.

El programa cuenta con el apoyo del Plan de Promoción Exterior de la Región de Murcia que dirigen la Cámara de Comercio de Murcia y el Instituto de Fomento (INFO).

Como dato más actual que debe tenerse en cuenta y que pone de manifiesto el interés del Máster propuesto, presentamos “[Informe Mensual de Comercio Exterior de la Región de Murcia](#)”, elaborado por la Dirección Territorial de Comercio-ICEX en la Región de Murcia, del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, facilitados por el Departamento de Aduanas de la AEAT, donde se extraen estos datos:

En marzo de 2019, aumentan los datos de exportación de la Región de Murcia en un 11,1% y la importación lo hace en un 19,4% respecto al mismo mes del año 2018. El saldo comercial registra un superávit de 187,2 millones de euros, existiendo una variación de -14,3% respecto al mismo mes del año 2018. La tasa de cobertura mensual se sitúa en 123,6% para Murcia, 9,2 puntos inferior a la observada en marzo de 2018 (132,8%). Las exportaciones de Murcia en marzo de 2019 han alcanzado la cifra de 981,1 millones de euros, frente a los 883,1 millones de euros correspondientes al mismo mes del año anterior. Este resultado representa el 3,9% del total de las exportaciones españolas. () Las importaciones murcianas en marzo de 2019 se sitúan en 793,9 millones de euros, con un 2,9% del total de las importaciones españolas.*

(*) El PIB de la Región de Murcia representa el 2,6 % del PIB nacional, por tanto, una cuota del 3,9% de las exportaciones supone una cuota de mercado exterior del 150% del que le correspondería con relación a su tamaño económico.