



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
COAHUILA

NEGOCIACIÓN ASIA - PACÍFICO

INTRODUCCIÓN AL CURSO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

INTRODUCCIÓN DE LA MATERIA

Los negocios internacionales requieren del conocimiento específico de las regiones en donde se llevan a cabo los procesos de intercambio económico y comercial. En este sentido, la materia de Negociación en Asia-Pacífico introduce al estudiante al conocimiento de los diferentes aspectos culturales, sociales, históricos, políticos y económicos de los países que integran esta importante región del mundo, particularmente considerando que dentro de esta región se encuentran grandes potencias económicas desde donde se origina una importante proporción del comercio mundial, como China, Japón, Corea, Taiwán, Tailandia o Singapur. El objetivo de la materia consiste en conocer la forma en que se llevan a cabo las negociaciones en cada uno de estos países.

OBJETIVO DE LA MATERIA

Al completar la asignatura, el alumno será capaz de evaluar el mercado asiático, aprovechando su economía, así como los tratados y acuerdos regionales comerciales, que permitan a las organizaciones diversificar mercados para la negociación de bienes y/o servicios.

CONTENIDO TEMÁTICO

UNIDAD I: ÁMBITOS CULTURALES DEL MERCADO ASIA PACÍFICO

- La cultura y el proceso de internacionalización.
- Conciliación de diferencias internacionales.
- Religión, lenguaje, valores y actitudes, costumbres, modales, cultura material, estética.
- Cultura y administración estratégica.

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

UNIDAD II: ÁMBITO POLÍTICO Y LEGAL DE ASIA PACÍFICO

- El sistema político e ideologías básicas.
- Impacto del sistema político en las decisiones administrativas.
- El ámbito legal.
- Cambio en los sistemas políticos, ideologías políticas y economía.
- Integración económica y dirección estratégica de negocios.

UNIDAD III: EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PAÍSES EN EL MERCADO ASIA PACÍFICO

- Evaluación y selección de países en el mercado Asia-Pacífico.
- Análisis del entorno del país.
 - Magnitud del mercado.
 - Disponibilidad de recursos.
- Análisis de riesgos en Asia Pacífico.
 - Riesgo político.
 - Evaluación de inestabilidad.
- Herramientas para la toma de decisiones.
 - Instrumentos para la comparación de países.

UNIDAD IV: SELECCIÓN ESTRATEGICA Y DECISIONES DE INVERSIÓN

- Selección de sedes de comercialización y producción.
 - Selección de sedes de comercialización y estrategia geográfica general.
 - Análisis de operaciones.
 - Estrategias de diversificación o concentración.
 - Decisiones de inversión.

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

EVALUACIÓN GENERAL

Para reportar tu **calificación** final obtenida de la suma de porcentajes de unidad deberás haber cumplido de forma obligatoria con la realización o entrega de lo siguiente:

- Desarrollo de las lecciones.
- Responder a todos los cuestionarios de evaluación por unidad.
- Realizar y entregar dentro del tiempo establecido el Proyecto Final.
- Responder a la Evaluación Final.

La falta de cualquiera de estos requerimientos causará la **no** acreditación del curso.

En caso de **no** acreditar el curso en periodo ordinario con una calificación igual o mayor a **70** tendrás que presentar una evaluación extraordinaria integrada por: un examen de conocimiento y un proyecto, dando como total el 100% de la calificación del curso; en caso de no obtener una calificación aprobatoria tendrás que inscribirte para recurrar la materia.

RECUERDA QUE LA CALIFICACIÓN MÍNIMA APROBATORIA ES 70

EVALUACIÓN	PUNTOS
UNIDAD 1	15
UNIDAD 2	15
UNIDAD 3	15
UNIDAD 4	15
PROYECTO FINAL	20
EVALUACIÓN DEL CONOCIMIENTO	20
TOTAL	100 PUNTOS

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

PROYECTO FINAL

Estrategia de expansión hacia Asia-Pacífico

El objetivo de este proyecto es que el alumno integre todos los conocimientos del curso para analizar, evaluar y proponer la expansión de una empresa hacia un país de la región Asia-Pacífico, considerando factores culturales, políticos, económicos y estratégicos.

El alumno asumirá el rol de consultor internacional y deberá desarrollar un proyecto estratégico para que una empresa mexicana (real o ficticia) que quiere internacionalizarse expanda sus operaciones hacia un país de Asia-Pacífico.

Este proyecto deberá ser realizado en PowerPoint, Canva o cualquier herramienta digital que el alumno elija, la extensión es libre, utilizando las diapositivas necesarias para cumplir los aspectos que a continuación se describen, incluida una portada con los datos del alumno y al final las fuentes consultadas en formato APA.

Estructura del proyecto:

1. INTRODUCCIÓN

Presenta la empresa mexicana (real o ficticia) que quiere expandir sus operaciones en Asia Pacífico.

2. ANÁLISIS CULTURAL Y RECOMENDACIONES DE ADAPTACIÓN

El alumno debe analizar:

- Cultura del país seleccionado.
- Impacto en negocios.
- Diferencias culturales con México.

Toma en cuenta los siguientes elementos clave:

- Idioma.

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

- Religión.
- Valores.
- Costumbres.

3. ANÁLISIS POLÍTICO Y LEGAL

El alumno debe analizar:

- Sistema político del país.
- Estabilidad política.
- Marco legal para empresas extranjeras.
- Riesgos políticos.
- Acuerdos comerciales.
- Diagnóstico de riesgos y oportunidades legales.

4. EVALUACIÓN DEL PAÍS

El alumno debe justificar si el país es viable considerando:

- Magnitud del mercado.
- Disponibilidad de recursos.
- Medio ambiente.
- Riesgos (económicos, políticos, sociales).
- Evaluación de inestabilidad.

Será de carácter obligatorio incluir un cuadro comparativo o matriz evaluando el país origen y el país destino.

5. ESTRATEGIA Y DECISIONES

El alumno debe proponer:

- **Localización** (Sede de producción y sede de comercialización)
- **Estrategia geográfica** (Global, Multidoméstica, Regional y/o Transnacional)
- **Operaciones** (Logística, Cadena de suministro, Proveedores)
- **Estrategia empresarial** (Diversificación o concentración)
- **Inversión** (Tipo de inversión)
- **Riesgos** (Retorno esperado)

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

6. PROPUESTA ESTRATÉGICA COMPLETA
7. CONCLUSIÓN
8. FUENTES CONSULTADAS

Lista de Cotejo:

Elemento:
Introducción
Análisis cultural
Análisis político-legal
Evaluación del país
Propuesta estratégica completa
Conclusión
Fuentes consultadas en formato APA
Ortografía y redacción
Total: 20 Puntos

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- García, G. (2014). Cultura y estrategia de los negocios internacionales: Elaboración, negociación e implementación. España: Ediciones Pirámide.
- Gitman, L. J., McDaniel, C. (2007). El futuro de los negocios. México: Thompson
- Martin Granados, M.A. y González Alvarado, T. E. (2016). Negocios internacionales y estrategias empresariales para la sustentabilidad. México: UNAM, Facultad de Contaduría y Administración.
- Rugman, A.M. y Hodgetts, R. M. (1997). Negocios internacionales. Un enfoque de administración estratégica. México: McGraw-Hill
- Sánchez Soto, G.A. y Luévano Rodríguez, G. (2011). Negocios internacionales. Competencias en el Mercado Global. México: McGraw-Hill

NEGOCIACIÓN ASIA - PACIFICO

DINÁMICA DE TRABAJO

Cada unidad consta de los siguientes elementos:

- Contenido Temático: presentación y análisis de conceptos, fundamentos teóricos, implicaciones y aplicaciones del tema al que se refiere la unidad correspondiente.
- Actividades. Podrán ser de dos tipos: cuestionamientos específicos de opción múltiple o relacionar o descargables con aplicación de los conocimientos teóricos adquiridos. Son evaluables bajo listas de cotejo específicas y adquieren una ponderación en la evaluación.
- Evaluación por unidad: consta de una serie de reactivos que se evalúan para comprobar el conocimiento adquirido dentro de la unidad.
- Antes de terminar tu materia deberás responder una evaluación final que comprende los contenidos de toda la materia.