

# PROGRAMA ASSIGNATURA

CODI ASSIGNATURA: 25593

ANY ACADÈMIC: 2004-05

NOM ASSIGNATURA:

PROFESSOR: Amadeu Jensana

Negociacions i org. Empresarial d'Àsia

CICLE: Segon

DESPATX:

CURS:

TELÈFON:

SEMESTRE: Segon

C/E:

CRÈDITS: 6

HORARI DESPATX:

HORES SETMANALS: 4

## CONTINGUT:

### Tema 1. Evolució del sistema empresarial a l'Àsia Oriental

#### 1.1. La Xina.

1.1.1. L'obertura econòmica després de 1979.

1.1.2. El paper de l'empresa pública i la seva reforma.

1.1.3. El factor OMC: conseqüències i situació actual de les reformes.

1.1.4. L'empresa estrangera a la Xina.

#### 1.2. El Japó

1.2.1. L'arrencada econòmica després de la Segona Guerra Mundial.

1.2.2. Els *keiretsus* horitzontals i verticals: l'empresa japonesa i el seu funcionament intern.

1.2.3. La crisi dels noranta i les seves conseqüències en el sistema empresarial.

1.2.4. Reformes en el sistema empresarial.

#### 1.3. Corea

1.3.1. El miracle coreà i els seus principals factors.

1.3.2. Els grans *chaebols*: l'empresa coreana i el seu funcionament intern.

1.3.3. La crisi financera de 1997.

1.3.4. El futur del sistema empresarial a Corea.

### Tema 2. Marc dels negocis a l'Àsia Oriental

2.1. La Xina, el Japó i Corea (el temari és comú, però els països s'analitzaran per separat).

2.1.1. Anàlisi sectorial de les principals indústries del país.

2.1.2. La inversió estrangera:

–Xifres.

–Fórmules per a la inversió estrangera (oficines de representació, empreses mixtes o empreses amb capital totalment estranger).

2.1.3. Principals dificultats i barreres a l'entrada d'empreses estrangeres.

2.1.4. Altres fórmules per als negocis: l'exportació, transferència de tecnologia, acords estratègics, etc.

2.1.5. Les relacions econòmiques amb Espanya.

2.1.6. Recursos humans i sindicació.

**Tema 3. La negociació**

- 3.1. La Xina, el Japó i Corea (el temari és comú, però els països s'analitzaran per separat).
- 3.1.1. Els valors culturals i la seva influència en la relació amb empreses estrangeres.
- 3.1.2. Diferències en la negociació: aspectes pràctics.
- 3.1.3. Reunions: aspectes que cal tenir en compte.
- 3.1.4. Protocol.

**Tema 4. Casos pràctics**

S'analitzarà l'estratègia de diverses empreses estrangeres (especialment espanyoles) que hagin tractat els mercats xinès, japonès o coreà, tenint en compte els aspectes següents:

- Motius que van portar al desenvolupament d'una estratègia per a l'Àsia.
- Tipus d'implantació escollida: procediment i dificultats legals.
- Evolució de l'estratègia.
- Dificultats en la negociació i desenvolupament dels acords.

**BIBLIOGRAFIA:****La Xina**

1) *Doing Business With China* (Global Market Briefings Series).

Jonathan Reuvid (ed.), Li Yong (ed.) i Yong Li (ed.).

Kogan Page Ltd; 4a ed., 2003.

2) *El despertar de la nueva China: implicaciones de la entrada de China en la OMC*. Jacinto Soler. Ed. Catarrata, 2003.

3) *Integrating China into the Global Economy*. Nicholas R. Lardy Published by Brookings Institution Press, 2002.

**El Japó**

4) *The Japanese Economy*. Takatoshi Ito. MIT Press, 1992.

5) *Encyclopedia of Japanese business and management*. Allan Bird (ed.). Routledge, 2002.

**Corea**

6) *A cross-cultural reference of business practices in a new Korea*, Eun Young Kim. Quorum Books, 1996.

7) *The Korean Economy: Reflections at the new millenium*. Korean National Commission for UNESCO (ed.). Hollym Corporation, 2001.