

**UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
ESCUELA CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE MATERIAL IMPRESO**



GUÍA DE ESTUDIO

INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Código 4036

Elaborado por:

Helene Chang Castillo

© **Derechos reservados**

Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica

TABLA DE CONTENIDOS

PRESENTACIÓN	2
DESCRIPCIÓN DEL CURSO	3
Instrucciones generales	3
Objetivo general	3
Objetivos específicos	3
Tema I. Negocios internacionales: una perspectiva general	5
Contenidos	5
Objetivos específicos	5
Bibliografía de referencia para el tema	5
Instrucciones	5
Resumen	6
Ejercicios de autoevaluación	10
Respuestas a los ejercicios de autoevaluación	10
Tema II. Ambientes culturales que enfrentan las empresas	13
Contenidos	13
Objetivos específicos	13
Bibliografía de referencia para el tema	13
Instrucciones	13
Resumen	13
Ejercicios de autoevaluación	15
Respuestas a los ejercicios de autoevaluación	15
Tema III. Los ambientes políticos y legales que enfrentan los negocios	16
Contenidos	16
Objetivos específicos	16
Bibliografía de referencia para el tema	16
Instrucciones	16
Resumen	17
Respuestas a los ejercicios de autoevaluación	20
Tema IV. El contexto económico	21
Contenidos	21
Objetivos específicos	21
Bibliografía de referencia para el tema	21
Instrucciones	21
Resumen	21
Ejercicios de autoevaluación	23
Respuestas a los ejercicios de autoevaluación	23

PRESENTACIÓN

El proceso actual de globalización de los mercados conlleva a una mayor apertura e internacionalización de las economías, por lo cual se hace evidente la necesidad de que empresas orientadas al comercio exterior cuenten con profesionales de alta capacidad estratégica para analizar su entorno, y que tengan los conocimientos necesarios para competir exitosamente en un mercado caracterizado por las ventajas competitivas.

Es entonces, cuando el entorno mundial ha presenciado una evolución en todos los niveles: educativo, económico, social, migratorio, tecnológico y cultural, en la que se destaca el paso de las sociedades cerradas y la relación multisectorial en el ámbito local y regional, a una sociedad de proyección e interacción mundial en diversos campos.

Debido a lo anterior, la metodología educativa está enfocada a preparar estudiantes para enfrentar formas de competir en distintos escenarios internacionales. Por este motivo, la Universidad Estatal a Distancia (UNED) ofrece la carrera: Bachillerato en Administración de Empresas con énfasis en Negocios Internacionales, con el fin de que los estudiantes obtengan una visión mundial de los mercados globales.

El curso Introducción a los Negocios Internacionales, es parte de esta carrera. Sus contenidos son expuestos por los autores Daniels, John D., Radebaugh, Lee H. y Sullivan, Daniel P. (2004)¹, en su texto *Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones*. En este libro, los autores conceptualizan desde las perspectivas generales de los negocios internacionales, hasta los esquemas ambientales comparativos, la dinámica de las relaciones entre los negocios internacionales y los gobiernos, la aplicación de alternativas tácticas, tanto como la gestión de las funciones de negocios en el nivel internacional. Precisamente, la presente guía de estudio tiene por objetivo orientar al lector en el estudio de los diferentes temas del libro de texto.

Lo invitamos a utilizar esta guía, así como el resto del material escrito, como instrumentos de apoyo. De tal forma, le instamos a asumir el reto que plantean los objetivos del curso, con intensidad, motivación e interés, pero principalmente, con la visión de que esta herramienta que hoy se le da, será uno de sus principales instrumentos en su campo profesional.

¹Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. Décima edición. México: Pearson Educación.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Instrucciones generales

Esta guía proporciona un material que tiene por objetivo orientar al estudiante en el estudio de los diferentes temas del libro de texto². Para cada tema de estudio, se expone un resumen de su contenido, con aclaraciones de algunos conceptos. Se aportan esquemas y contenidos complementarios así como los ejercicios de autoevaluación con sus respectivas respuestas, con lo que se espera facilitar la adquisición de conocimientos.

Objetivo general

Utilizar las herramientas teórico-prácticas necesarias para el manejo de los negocios internacionales, a través de los conceptos, ejemplos y casos que se analizan en el curso.

Objetivos específicos

- Definir ¿qué son los negocios internacionales?
- Explicar ¿por qué las empresas participan en negocios internacionales?
- Analizar los ambientes culturales, políticos y legales, que enfrentan los negocios.
- Evaluar el contexto económico en el que se desenvuelven los negocios internacionales para explorar cómo las decisiones de negocios influyen en el comercio internacional.
- Analizar los efectos de la integración económica regional y los acuerdos de cooperación.
- Relacionar tanto las negociaciones como la diplomacia con los negocios internacionales.
- Explicar las capacidades que deben tener los gerentes internacionales con respecto al manejo del recurso humano.
- Desarrollar habilidades para negociar eficaz y exitosamente.

²Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. Décima edición. México: Pearson Educación.

I PARTE

FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tema I. Negocios internacionales: una perspectiva general

Tema I. Negocios internacionales: una perspectiva general

Contenidos

- Introducción al campo de los negocios internacionales
- Modos de realizar negocios internacionales
- Influencias externas en los negocios internacionales
- Evolución de la estrategia en el proceso de internacionalización
- Fuerzas de equilibrio

Objetivos específicos

Al finalizar este tema, el estudiante estará en la capacidad de:

- Explicar la diferencia entre los negocios internacionales y los negocios domésticos.
- Explicar por qué las empresas participan en negocios internacionales y por qué se ha acelerado su crecimiento.
- Resumir los diferentes modos de operación en que una empresa puede lograr sus objetivos globales.
- Ilustrar el papel que desempeñan las ciencias sociales en el análisis del ambiente de los negocios internacionales.
- Explicar la perspectiva general de los principales patrones de expansión internacional de las empresas.
- Describir las fuerzas de equilibrio más importantes que afectan a los negocios internacionales.

Bibliografía de referencia para el tema

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). Capítulo 1: “Negocios internacionales: una perspectiva general”. *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*.

Instrucciones

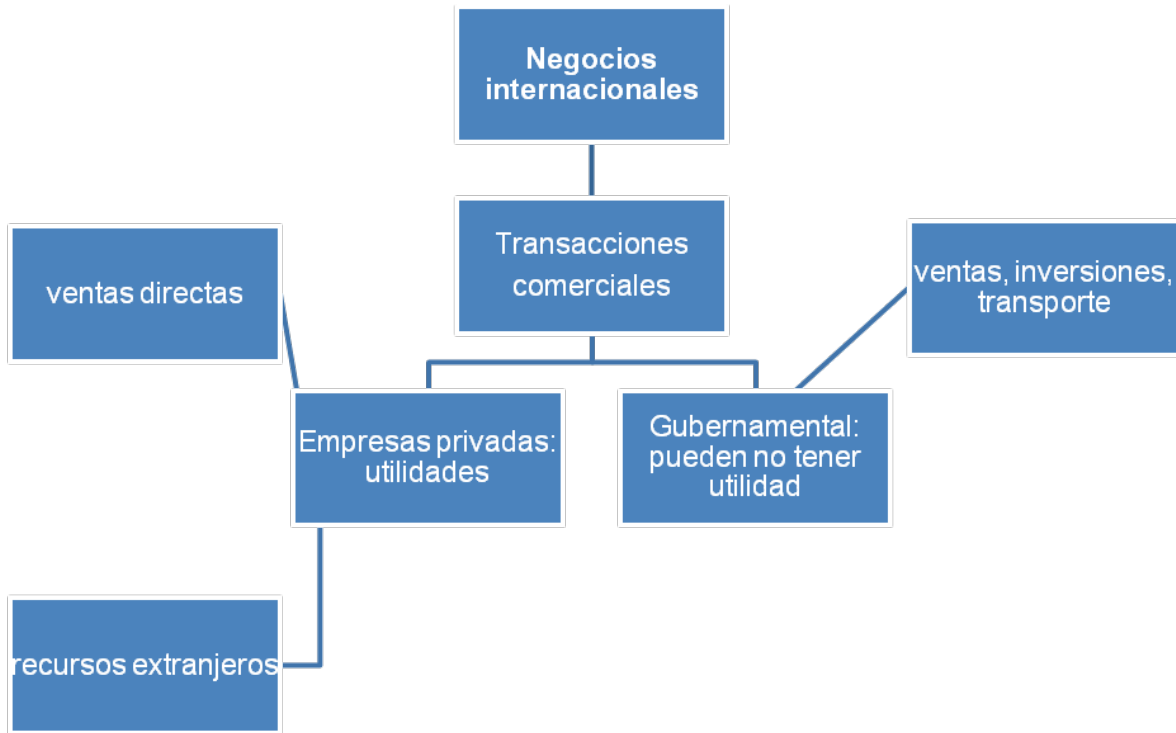
1. Lleve a cabo la lectura que encontrará en su libro de texto, TEMA I. Capítulo 1: “Negocios internacionales: una perspectiva general” (pp.1-41).
2. Para el estudio de este tema es importante realizar la lectura de los siguientes dos casos, ubicados en el libro de texto:
 - “Star Wars: Episodio II. “El Ataque de los Clones” (pp.1-3) y
 - “Parques temáticos de Disney” (pp.24-25).Responda las preguntas que se encuentran al final de cada caso, puntualice sus respuestas. Tome en cuenta los temas estudiados y considere el ambiente competitivo y los negocios internacionales, las influencias externas y las operaciones (objetivos, estrategia y medios) con las que se enfrentan las empresas y los países donde operan.
3. Desarrolle resúmenes de cada apartado donde se incluyan los aspectos más relevantes de cada tema. Por ejemplo, ¿por qué las empresas participan en negocios internacionales?, modos de realizar negocios internacionales, el ambiente competitivo.

4. Con el objetivo de comprobar la asimilación de los contenidos, realice los ejercicios de autoevaluación que se plantean en esta guía.

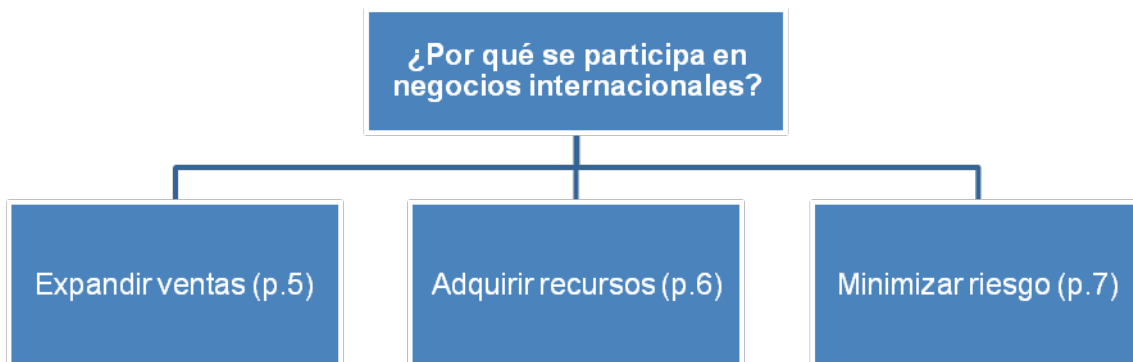
Resumen

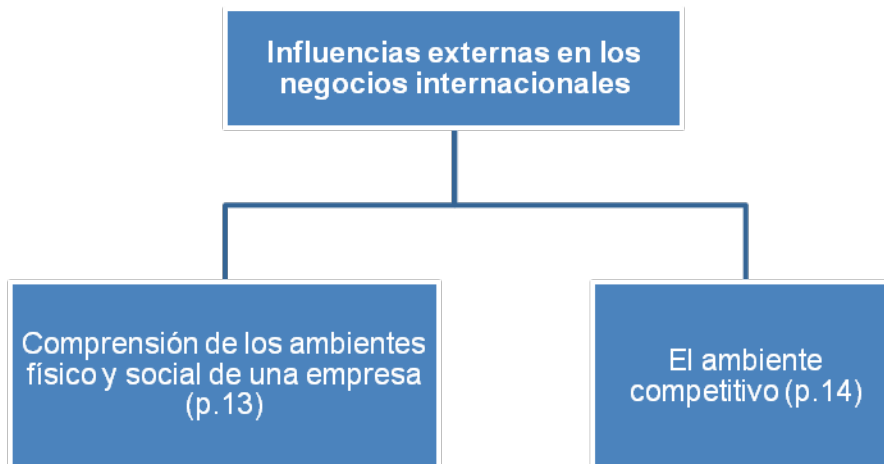
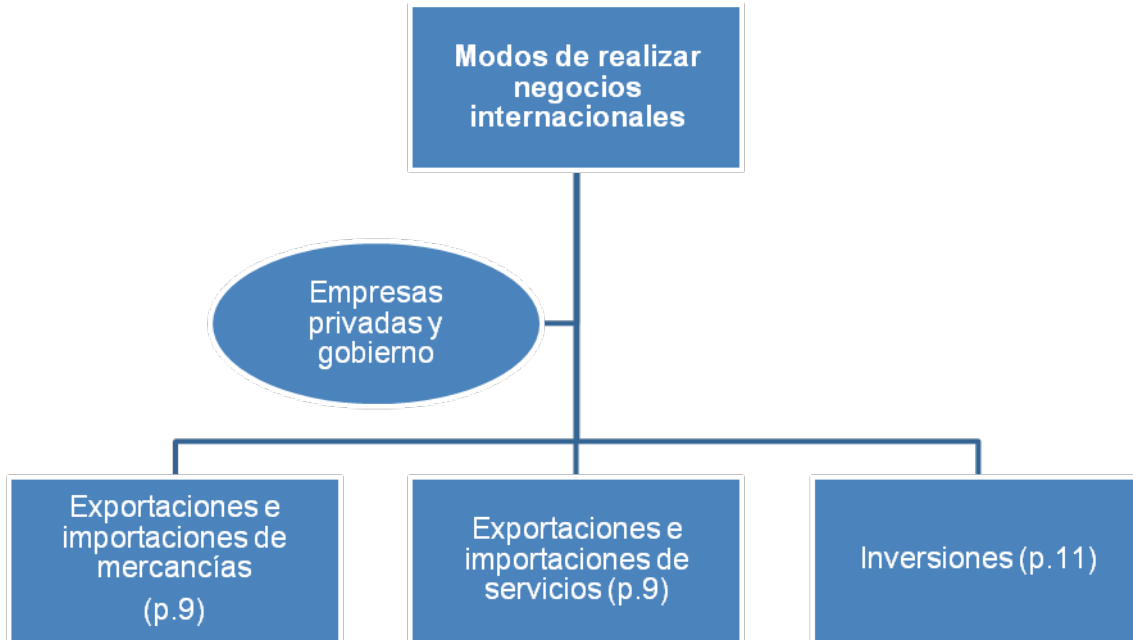
Los negocios internacionales se originan por las transacciones comerciales que se dan entre dos o más países, donde participan tanto las empresas privadas como el sector gubernamental. A continuación se presenta un esquema³ de los factores que intervienen en los negocios internacionales.

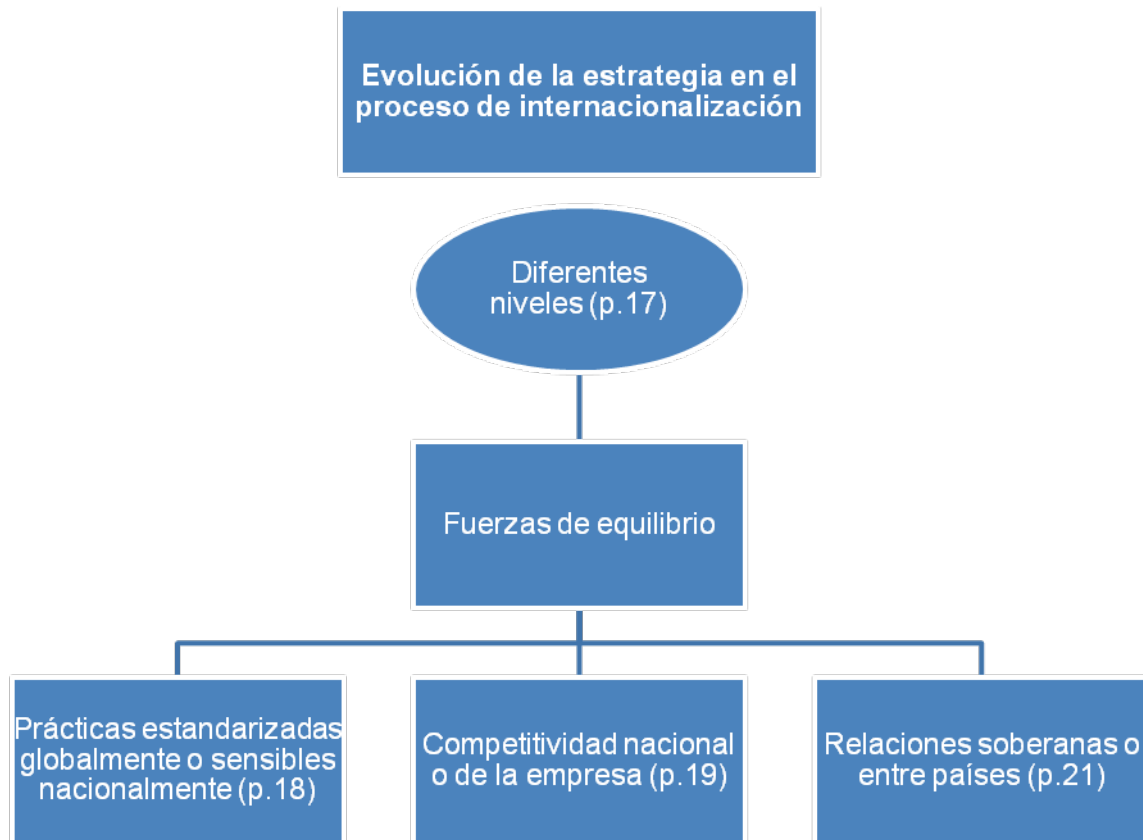
³Este esquema fue elaborado por Helene Chang con base en el libro de texto de Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. Décima edición. México: Pearson Educación.



Pueden participar dos o más países







Ejercicios de autoevaluación

1. ¿Por qué las empresas participan en negocios internacionales? Explique.
2. ¿Cuáles son las razones por las cuales las empresas han tenido un crecimiento acelerado?
3. Las empresas pueden participar en negocios internacionales a través de diversos modos operativos. Explique cada uno de ellos.
4. Realice el caso del libro de texto que se presenta en las páginas 24 y 25, llamado: “Parques temáticos de Disney” y responda las preguntas que se incluyen al final del caso.

Respuestas a los ejercicios de autoevaluación

1. Las principales razones por las cuales las empresas participan en negocios internacionales son:
 - Expandir sus ventas. Las ventas de las empresas dependen de dos factores: el interés de los consumidores en sus productos o servicios, y su disposición y capacidad para comprarlos. El número de personas y el monto de su poder adquisitivo son mayores en la totalidad del mundo que en un solo país, así que las empresas pueden aumentar su mercado potencial al buscar mercados internacionales.
 - Adquirir recursos. Los fabricantes y distribuidores buscan productos, servicios y componentes producidos en países extranjeros. Además buscan capital, tecnología e información provenientes del extranjero que pueden utilizar en sus países de origen; en ocasiones lo hacen para reducir costos.
 - Diversificarse o reducir sus riesgos. Para minimizar riesgos las fluctuaciones de ventas y utilidades, las empresas deben buscar mercados extranjeros para aprovechar las diferencias de los ciclos económicos que existen entre países.
2. Entre las razones por las cuales las empresas han tenido un crecimiento acelerado podemos mencionar:
 - Expansión tecnológica.
 - La liberalización de políticas gubernamentales sobre los flujos transfronterizos de bienes, servicios y recursos para producirlos.
 - El desarrollo de las instituciones necesarias para apoyar y facilitar las transacciones internacionales.
 - Las presiones de los consumidores que desean comprar productos y servicios extranjeros.
 - El incremento de la competencia global.
3. Las empresas pueden participar en negocios internacionales a través de diversos modos operativos, incluyendo la exportación e importación de mercancías y servicios, las inversiones directas y de cartera, y los acuerdos de colaboración con otras empresas. A continuación el detalle:
 - Exportaciones e importaciones de mercancías. Las exportaciones e importaciones de mercancías constituyen generalmente las transacciones económicas internacionales más comunes de un país; a través de estas se pueden exportar e importar bienes o servicios.

- Las exportaciones son las mercancías que se envían fuera del país, estos son llamados también bienes, y las importaciones consisten en ingresar bienes al país.
 - Las exportaciones e importaciones de bienes son las fuentes de ingresos y gastos internacionales que se generan en los negocios internacionales.
 - Exportaciones e importaciones de servicios. Los servicios son funciones auxiliares que no son productos, sino que estos se adquieren de muchas formas, por ejemplo: turismo, transporte, desempeño de servicios, uso de activos, viajes, etc.
 - Inversión directa. Es la que proporciona al inversionista un interés de control en una empresa extranjera, por ejemplo, inversión directa extranjera (IDE). Las empresas se benefician de la inversión directa por medio de:
 - El control
 - El acceso a los mercados extranjeros
 - El acceso a los recursos extranjeros
 - La propiedad parcial
 - Inversión de cartera. Es un interés sin control de una empresa o la propiedad de un préstamo a otra parte. Una inversión de cartera generalmente toma una de dos formas: acciones en una empresa o préstamos a una empresa o país en la forma de bonos, certificados o pagarés que el inversionista compra.
 - Acuerdos de colaboración o alianza estratégica. Este tipo de operación es utilizado para indicar un acuerdo que es de importancia crítica para la viabilidad competitiva de uno o más socios. Existen numerosas formas para que las empresas trabajen juntas en operaciones internacionales: las empresas conjuntas, los contratos de licencias, los contratos gerenciales, la propiedad minoritaria en otra empresa o los arreglos contractuales de largo plazo.
4. Para el análisis del caso deberá seguir los siguientes lineamientos:
- Problema central
 - Análisis de la situación que presenta el caso
 - Conclusiones y recomendaciones
 - Responder las preguntas que se indican al final del caso

Para su solución se deben considerar los temas analizados en el capítulo y tratar de evaluar la situación presentada. Además, puede tomar en cuenta otras referencias bibliográficas que puede localizar en Internet.

II PARTE

ESQUEMAS AMBIENTALES COMPARATIVOS

Tema II. Ambientes culturales que enfrentan las empresas

Tema III. Los ambientes políticos y legales que enfrentan los negocios

Tema IV. El contexto económico

Tema II. Ambientes culturales que enfrentan las empresas

Contenidos

- Identificación y dinámica de las culturas en las empresas
- Estrategias para manejar las diferencias culturales
- Prácticas de comportamiento organizacional que afectan a los negocios

Objetivos específicos

Al finalizar este tema, el estudiante estará en la capacidad de:

- Analizar los métodos y problemas implicados en el conocimiento de los ambientes culturales.
- Explicar las causas principales de la diferencia y el cambio cultural.
- Examinar los factores de comportamiento que influyen en las prácticas de negocios en los países.
- Examinar las directrices culturales para empresas que operan a nivel internacional.

Bibliografía de referencia para el tema

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). Capítulo 2: “Ambientes culturales que enfrentan las empresas”. *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*.

Instrucciones

1. Lleve a cabo la lectura que encontrará en su libro de texto, Tema II. Capítulo 2: “Ambientes culturales que enfrentan las empresas” (pp.42-77).
2. Para el estudio de este tema es importante realizar la lectura de los siguientes dos casos, ubicados en el libro de texto:
 - “Adaptándose a la cultura de Arabia Saudita” (pp.43-45) y
 - “John Higgins” (pp.72-75).

Responda las preguntas que se presentan al finalizar cada caso considerando los temas estudiados en este apartado. Puntualice sus respuestas.

3. Como parte del análisis del tema y la comprobación de conocimientos, realice los ejercicios de autoevaluación y repaso que se encuentran en esta guía.

Resumen

Las influencias culturales en los negocios internacionales son aspectos fundamentales a la hora de negociar. Los países se caracterizan por tener diferencias culturales que interfieren, de alguna manera, a la hora de hacer negocios. Veamos el siguiente esquema⁴.

⁴Este esquema fue elaborado por Helene Chang con base en el libro de texto de Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. Décima edición. México: Pearson Educación.

Influencias culturales en los negocios internacionales

Conciencia cultural (p.47)

Existen diferencias culturales, entre países.

Necesidad de conocimiento cultural por parte de una empresa por el número de funciones en el extranjero.

Prácticas de comportamiento que afectan a los negocios (p.53)

Las actitudes y los valores afectan el comportamiento de los negocios, desde qué productos vender hasta cómo organizar, financiar, dirigir y controlar las operaciones.

Sistemas de clases sociales: desempeño; motivación: satisfacción de necesidades; comportamiento: grado de incertidumbre; procesamiento de información: obtienen y procesan información de diferentes formas (pp.53-61)

Identificación y dinámica de las culturas (p.48)

Las culturas están integradas por personas que comparten actitudes, valores y creencias. La gente pertenece a culturas nacionales, profesionales y organizacionales.

Las naciones son una referencia cultural útil, no perfecta, para los negocios internacionales. Las semejanzas entre personas son tanto una causa como efecto de las fronteras nacionales. Las leyes se aplican dentro de las fronteras nacionales.

Estrategias para manejar las diferencias culturales (p.62)

Hacer pocos ajustes o ninguno, problemas de comunicación: lenguaje hablado y escrito, choque cultural, las orientaciones empresariales y gerenciales: actitudes de la empresa y del gerente (etnocentrismo, geocentrismo) (pp.68-69)

Estrategia para instituir el cambio: el cambio siempre genera resistencia; su costo puede exceder el beneficio: sistema de valores, costo y beneficio del cambio (pp.69-70)

Ejercicios de autoevaluación

1. Analice las influencias culturales en los negocios internacionales.
2. Las culturas están integradas por personas que comparten actitudes, valores y creencias. Mencione ¿por qué son importantes la religión y el idioma como estabilizadores culturales?
3. Señale las características que se encuentran dentro del policentrismo y el etnocentrismo.

Respuestas a los ejercicios de autoevaluación

1. Las influencias culturales que cualquier empresa puede enfrentar al internacionalizarse son:
 - Influencias externas. Factores físicos y sociales: políticas y prácticas legales, factores culturales, fuerzas económicas, influencias geográficas
 - Ambiente competitivo
 - Operaciones: objetivos, estrategia y medios
2. Los aspectos más importantes que se presentan en las culturas son:
 - La religión como un estabilizador cultural: este aspecto es importante ya que es un formador de valores. Las creencias específicas de una cultura afectan de manera directa a los negocios, como prohibir la venta de ciertos productos o trabajar en ciertos momentos. Por ejemplo, los tipos de comida que son servidos en diferentes países (en Costa Rica, todos los restaurantes para el desayuno sirven el gallo pinto con huevos y café, mientras que en los países asiáticos para el desayuno sirven pescado o tallarines). Existen regiones donde las religiones se disputan el control político y por esta razón se ocasionan disturbios que afectan de manera directa los negocios.
 - El idioma como un estabilizador cultural: es una fuerza que conduce a la unidad; además, afecta la estabilidad cultural. En este sentido, cuando la gente de diferentes áreas hablan el mismo idioma la cultura se difunde fácilmente; es por esto que existe semejanza entre los países de habla inglesa y diferencias entre los países de habla hispana (entre estas regiones). Los países de una misma región, donde se habla el mismo idioma, presentan un estabilizador cultural ya que no existe mayor diferencia entre ellos al compartir el mismo idioma.
3. Algunas de las características más importantes del policentrismo y el etnocentrismo son:
 - Policentrismo: en las organizaciones policéntricas, el control está descentralizado. Las unidades de negocios en diferentes países tienen un grado importante de autonomía de las oficinas centrales y actúan de modo muy similar a las empresas locales.
 - Geocentrismo: utiliza prácticas de negocios que son una mezcla de normas domésticas extranjeras.

Tema III. Los ambientes políticos y legales que enfrentan los negocios

Contenidos

- El ambiente político
- Ideologías políticas básicas
- El impacto del sistema político en las decisiones gerenciales
- Formulación e implantación de estrategias políticas
- El ambiente legal

Objetivos específicos

Al finalizar el tema, el estudiante estará en capacidad de:

- Analizar las diferentes funciones que desempeñan los sistemas políticos.
- Comparar los regímenes políticos democráticos con los totalitarios, analizando cómo influyen en las decisiones gerenciales.
- Describir cómo la gerencia puede formular e implantar estrategias para enfrentar los ambientes políticos en el extranjero.
- Describir los diferentes tipos de sistemas legales y las relaciones legales que existen entre países.
- Examinar los principales problemas legales en los negocios internacionales.

Bibliografía de referencia para el tema

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). Capítulo 3: “Los ambientes políticos y legales que enfrentan los negocios”. *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*.

Instrucciones

1. Lleve a cabo la lectura que encontrará en su libro de texto, Tema III. Capítulo 3: “Los ambientes políticos y legales que enfrentan los negocios” (pp. 78-101).
2. Para el estudio de este tema es importante realizar la lectura de los siguientes dos casos del libro de texto:
 - “El dilema de Hong Kong” (pp.79-81) y
 - “Newmont Mining en Indonesia” (pp.98-100).

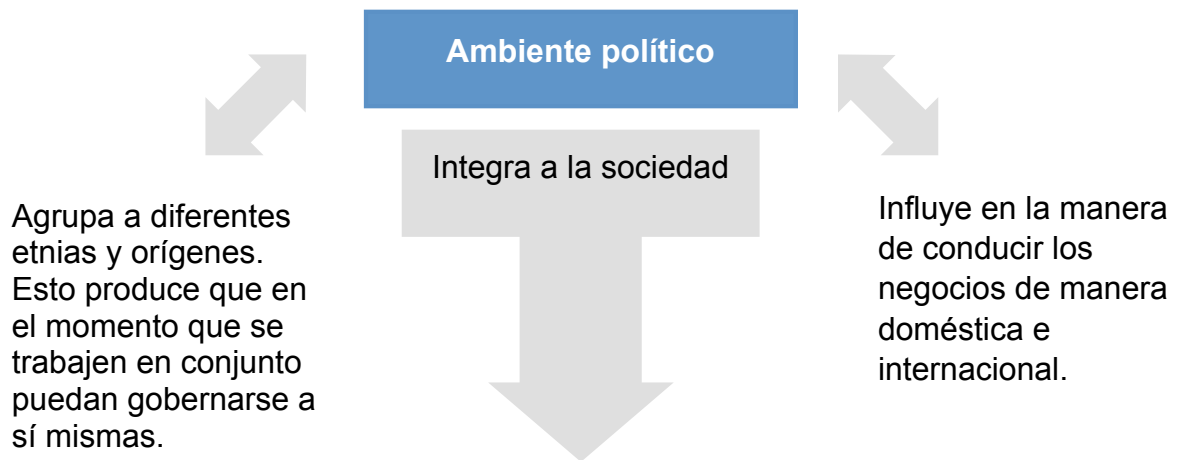
Responda las preguntas que se presentan al finalizar cada caso considerando los temas estudiados. Puntualice sus respuestas.

3. Elabore un esquema resumen, según lo estudiado en el libro de texto, que detalle las ideologías políticas básicas y sus principales características.
4. Analice los ejercicios de autoevaluación que se presentan en la guía de estudio.

Resumen

Cuando se analizan los negocios internacionales es importante considerar todos los aspectos que intervienen en su accionar. El ambiente político juega un papel fundamental a la hora de efectuar intercambios comerciales en los negocios internacionales. A continuación, se esquematizan⁵ algunos de estos aspectos.

⁵Este esquema fue elaborado por Helene Chang con base en el libro de texto de Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. Décima edición. México: Pearson Educación.



Funciones del proceso político

Expresión de intereses, suma de intereses, formulación de políticas, implantación y adjudicación de políticas.

Ideologías políticas básicas

Ideología política: un conjunto de ideas complejas, teorías y objetivos que constituye un programa sociopolítico.

Pluralismo: la coexistencia de diferentes ideologías.

Democracia: los sistemas democráticos implican una amplia participación de los ciudadanos en el proceso de toma de decisiones.

Totalitarismo: un sistema totalitario, la toma de decisiones se limita a unos cuantos individuos, el poder se monopoliza y no se reconoce la oposición.

- **Totalitarismo teocrático**
- **Totalitarismo secular**
- **Comunismo**

El impacto del sistema político en las decisiones gerenciales



Riesgo político: se origina por la inestabilidad política.

Opiniones de líderes políticos, desorden civil, relaciones externas.

Formulación e implantación de estrategias políticas

La formulación de estrategia: se hace difícil por la amplia gama de participantes en el proceso de toma de decisiones



El establecimiento de una estrategia implica la identificación y la definición de la situación política, las instituciones y los individuos clave.

Ambiente legal

Sistemas legales: derecho común, derecho civil, derecho teocrático.



Estrecha relación con el sistema político.

Ejercicios de autoevaluación

1. ¿Cuáles son las influencias políticas y legales que enfrentan los negocios internacionales?
2. Defina los siguientes conceptos: totalitarismo teocrático, totalitarismo secular y comunismo.
3. Los sistemas legales se clasifican en tres categorías: derecho común, derecho civil y derecho teocrático. Mencione características de cada categoría.

Respuestas a los ejercicios de autoevaluación

1. Las influencias políticas y legales que enfrentan los negocios se establecen de la siguiente forma:
 - Influencias externas:
 - Políticas y prácticas legales: ideologías políticas básicas
 - El impacto del sistema político en las decisiones gerenciales
 - Formulación e implantación de estrategias políticas
 - El ambiente legal
 - Factores culturales
 - Fuerzas económicas
 - Influencias geográficas
2. A continuación se definen los siguientes conceptos:
 - Totalitarismo teocrático: los líderes religiosos son los líderes políticos.
 - Totalitarismo secular: el control se ejerce a través de cuerpos militares.
 - Comunismo: una forma de totalitarismo secular que combina los sistemas políticos y económicos en una agenda sociopolítica.
3. Los sistemas legales pertenecen a una de las tres categorías: derecho común, derecho civil y derecho teocrático.
 - Derecho común. Se basa en la tradición, los antecedentes y en los usos y costumbres. Ejemplo: Estados Unidos y Reino Unido.
 - Derecho civil. Se basa en una serie detallada de leyes que integran un código. Como parte de ello, están las leyes para conducir negocios. Ejemplo: Alemania, Francia, y Japón.
 - Derecho teocrático. Se basa en preceptos religiosos. Por ejemplo, la ley islámica.

Tema IV. El contexto económico

Contenidos

- Principales sistemas económicos del mundo
- Aspectos económicos que influyen en los negocios internacionales

Objetivos específicos

Al finalizar el tema, el estudiante estará en capacidad de:

- Identificar los criterios para clasificar en categorías económicas a los países.
- Explicar las diferencias entre los principales sistemas económicos del mundo.
- Analizar los aspectos económicos clave que influyen en los negocios internacionales.
- Evaluar el proceso de transición que emprenden ciertos países al cambiar a economías de mercado, y la manera en que esta transición afecta a empresas y gerentes internacionales.

Bibliografía de referencia para el tema

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). Capítulo 4: “El contexto económico”. *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*.

Instrucciones

1. Realice la lectura que encontrará en su libro de texto, Tema IV. Capítulo 4: “El contexto económico” (pp.102-137).
2. Para el estudio de este tema es importante realizar la lectura de dos casos del libro de texto:
 - “MacDonald’s Corporation en mercados emergentes” (pp. 103-105) y
 - “El grupo Daewoo y la crisis financiera asiática” (pp.132-134).Responda las preguntas al finalizar cada caso, considerando los temas estudiados. Puntualice sus respuestas.
3. Elabore un esquema donde visualice las influencias físicas y sociales en los negocios internacionales.
4. Analice y resuma los aspectos macroeconómicos que afectan la estrategia de negocios.
5. Desarrolle los ejercicios de evaluación y repaso que se plantean en la guía de estudio.

Resumen

Los aspectos económicos en los negocios internacionales les brindan a las empresas la posibilidad de percibir, de manera atinada, el entorno económico que les rodea, visualizando un panorama más acertado cuando se realizan transacciones en los mercados internacionales. Seguidamente se mencionan los aspectos económicos que deben ser tomados en cuenta en toda transacción internacional.

- Comprender el contexto económico de las empresas. Así, los mercados extranjeros pueden ayudar a los gerentes a predecir cómo las tendencias y

los acontecimientos en esos entornos podrían afectar el rendimiento futuro de sus empresas.

- Las empresas ingresan a mercados extranjeros debido a las condiciones de los factores; es decir, los insumos esenciales para el proceso de producción o a las condiciones de la demanda, esto es, la composición, el tamaño y el potencial de crecimiento del mercado.
- El ingreso nacional bruto (INB) es una medida amplia del ingreso nacional y representa el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos con recursos de producción de propiedad doméstica. El INB per cápita se usa para clasificar a los países en términos de su riqueza individual.
- La libertad económica es el grado en el que los gobiernos intervienen en la actividad económica. Los países libres tienen un mayor crecimiento económico y la gente tiene una mejor posición económica que la que vive en países no libres o reprimidos.
- El sistema económico determina quién posee y controla los recursos. En una economía de mercado, las empresas del sector privado y los individuos distribuyen y controlan los recursos, en tanto que en una economía de Estado, es este último quien posee y controla los recursos.
- El crecimiento económico, que se refiere al crecimiento del INB de un año al siguiente, es una buena medida del bienestar de un país.
- La inflación, una situación en la que aumentan los precios, puede ser devastadora para un país, ya que genera tasas de interés elevadas que disminuyen el ritmo de crecimiento económico y hacen que sea menos atractivo como un lugar para llevar a cabo negocios; además, puede ocasionar la pérdida de la confianza en el gobierno.
- Un exceso de las importaciones sobre las exportaciones ocasiona un déficit externo, el cual da como resultado una salida de capital.
- El saldo comercial mide las exportaciones menos las importaciones de bienes. La cuenta corriente mide las exportaciones menos las importaciones de bienes y servicios, más el ingreso neto obtenido por las inversiones en el extranjero y las transferencias unilaterales netas (por ejemplo, la transferencia de dinero al exterior por trabajadores y los subsidios gubernamentales y privados).
- La deuda externa ocurre cuando los países piden dinero prestado a bancos extranjeros públicos o privados o a otras instituciones financieras. Los principales países deudores son Brasil, Rusia, México, China, Argentina e Indonesia, aunque muchos países africanos han pedido prestadas mayores cantidades de dinero como un porcentaje del PIB.
- El déficit interno ocurre porque los gobiernos gastan más que los ingresos que obtienen por la recaudación tributaria. La acumulación de déficit con el paso del tiempo conduce a la deuda interna. La privatización de las empresas de propiedad gubernamental es una forma de reducir el déficit interno.
- La transición a una economía de mercado es cuando las antiguas economías de Estado liberalizan sus políticas económicas y se desplazan de la propiedad y control gubernamental de la economía a la dependencia en las fuerzas de mercado para controlar la actividad económica.

Ejercicios de autoevaluación

1. ¿Por qué los gerentes de empresas deben comprender los ambientes económicos de los países y mercados extranjeros?
2. Defina los siguientes términos:
 - Ingreso Nacional Bruto (INB)
 - INB per cápita
 - Producto Interno Bruto (PIB)
3. Defina los siguientes conceptos:
 - Economía de mercado
 - Economía de estado
 - Economía mixta
 - Socialismo de mercado
4. Mencione los aspectos macroeconómicos que afectan la estrategia de negocios.

Respuestas a los ejercicios de autoevaluación

1. Los gerentes de empresas deben comprender los ambientes económicos de los países extranjeros para predecir cómo las tendencias y los acontecimientos, en dichos ambientes, podrían afectar el rendimiento futuro de sus empresas. Las empresas necesitan entender el ambiente económico para predecir las tendencias que podrían afectar su desempeño. Es importante considerar lo siguiente:
 - El tipo de sistema económico donde opera el país.
 - El tamaño, potencial de crecimiento y estabilidad del mercado.
 - Si es empresa privada o pública.
 - Si el gobierno permite la competencia privada.
 - El alcance de la empresa privada.
2. A continuación se definen los siguientes conceptos:
INGRESO NACIONAL BRUTO (INB). El valor de mercado de bienes y servicios finales producidos recientemente por recursos de producción de propiedad doméstica.
El INB per cápita. El INB dividido entre la población total.
EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB). El valor de la producción que se lleva a cabo dentro de las fronteras de un país.
3. A continuación, se definen los siguientes conceptos:
Economía de mercado: los recursos son distribuidos y controlados por los consumidores.
Economía de estado: todas las dimensiones de la actividad económica están determinados por un plan gubernamental central.
Economía mixta: diferentes grados de propiedad y control; se encuentra en la mayoría de los países.
Socialismo de mercado: el Estado posee abundantes recursos, pero la distribución de éstos proviene del mecanismo de precios del mercado.

4. Los aspectos macroeconómicos que afectan la estrategia de negocios son los siguientes:
- Crecimiento económico
 - Inflación
 - Superávit y déficit

© Derechos reservados

Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica