

UAEMEX
FACULTAD DE ECONOMIA
LICENCIATURA EN
RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

UNIDAD DE APRENDIZAJE:
PLANEACION Y ALIANZAS ESTRATEGICAS
(Séptimo semestre)

MATERIAL DIDACTICO:
DIPOSITIVAS DE SISTEMAS DE ALIANZAS ESTRATEGICAS,
INSTRUMENTACION DE LOS PROGRAMAS ESTRATEGICÓS, Y
TECNICAS DEL JOINT VENTURE.

PROFESOR:
M. EN E. FELIX HECTOR ALCANTARA CRUZ

Septiembre de 2015

Núcleo integral del plan de estudios de la LREI

Unidad de Aprendizaje	HT	CR
Organización Política y Económica de América	4	8
Organización Política y Económica de Europa	4	8
Organización Política y Económica de Asia, África y Oceanía	4	8
Tecnología y Formas de Transferencia	2	6
PLANEACIÓN Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS	2	6
Economía del Medio Ambiente	2	6
Financiación Internacional de la Empresa	2	8
Análisis Económico de Mercados	4	8
Tercer Idioma	2	6
Optativa	4	10
Optativa	4	10
Mercadotecnia	2	8
Optativa	2	6
Subtotal	44	116

Mapa curricular

Trayectoria Ideal: 10 Periodos

PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	QUINTO	SEXTO	SEPTIMO	OCTAVO	NOVENO	DECIMO
MICROECONOMIA I CR10	MICROECONOMIA II CR10	MACROECONOMIA CR10	MACROECONOMIA DE ECONOMIAS ABIERTAS CR10	TEORIA MONETARIA Y POLITICA FISCAL CR10	TEORIA DE JUEGOS CR7	POLITICA COMERCIAL CR10	TEORIA DE DECISIONES CR10	TALLER; LIDERAZGO Y CULTURA DE CALIDAD CR5	TALLER DE TITULACION CR5
INTRODUCCION A LAS MATEMATICAS PARA LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS APLICADAS A LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS FINANCIERAS CR10	ESTADISTICA INFERENCIAL CR10	COMERCIO INTERNACIONAL CR10	SERIES DE TIEMPO CR10	ECONOMIA INDUSTRIAL CR10	ORGANIZACIÓN POLITICA Y ECONOMICA DE ASIA, AFRICA Y OCEANIA CR8	MERCADOTECNIA CR8	OPTATIVA CR10
INTRODUCCION A LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES CR10	ESTRUCTURA ECONOMICA MUNDIAL CR10	PROBABILIDAD Y ESTADISTICA CR8	ORGANISMOS INTERNACIONALES DE ECONOMIA Y COMERCIO CR8	MODELOS ECONOMETRICOS CR10	ORGANIZACIÓN POLITICA Y ECONOMICA DE AMERICA CR8	ORGANIZACIÓN POLITICA Y ECONOMICA DE EUROPA CR8	PLANEACION Y ALIANZAS ESTRATEGICAS CR6	INGLES C2 CR6	OPTATIVA CR6
ADMINISTRACION DE EMPRESAS CR8	OPTATIVA CR8	TECNOLOGIA Y FORMAS DE TRANSFERENCIA CR6	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA CR10	ECONOMIA DEL MEDIO AMBIENTE CR6	TALLER; NEGOCIACION Y SOLUCION DE CONFLICTOS CR5	TALLER; FORMACION DE EMPRESAS CR5	FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA CR8	OPTATIVA CR6	TERCER IDIOMA CR6
OPTATIVA CR6	OPTATIVA CR6	INGLES C1 CR6	ANALISIS ECONOMICO DE MERCADOS CR8	OPTATIVA CR6	DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO CR8	DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CR8	LEGISLACION INTERNACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE CR8	OPTATIVA CR10	OPTATIVA CR6

	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	TOTAL
UA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
CR	44	44	40	46	42	38	41	40	35	33	403

OPTATIVAS NUCLEO BASICAS

CONTABILIDAD BASICA CR8	TALLER DE REDACCION Y COMUNICACIÓN CR6	TALLER DE COMPUTACION CR6	ETICA Y VALORES CR6	METODOLOGIA Y TECNICAS DE LA INVESTIGACION CR6	CONTABILIDAD FINANCIERA CR8	TALLER DE DISEÑO DE INVESTIGACION CR6
----------------------------	--	---------------------------------	------------------------	---	-----------------------------------	---

ACENTUACION	OPTATIVAS NUCLEO INTEGRAL					
COMERCIO INTERNACIONAL	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION E INTERNACIONALIZACION CR6	CONTRATOS INTERNACIONALES CR6	INCOTERMS Y LOGISTICA CR6	ARBITRAJE INTERNACIONAL CR6	PROPIEDAD INTELLECTUAL CR6	PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO CR6
MERCADOTECNIA	PROMOCION Y PUBLICIDAD INTERNACIONAL CR6	DESARROLLO DE FRANQUICIAS CR6	ADMINISTRACION DE LAS PYMES CR6	PRECIOS INTERNACIONALES CR6	EMPRESA Y LIDERAZGO INTERNACIONAL CR6	SIMULADOR DE NEGOCIOS CR6
FINANZAS INTERNACIONALES	ADMINISTRACION FINANCIERA CR6	MANEJO DEL MERCADO CAMBIARIO CR6	SISTEMAS DE INFORMACION CR6	MERCADOS FINANCIEROS CR6	PROYECTOS DE INVERSION CR6	CREDITO Y COBRANZAS INTERNACIONALES CR6

OPTATIVAS DE NUCLEO INTEGRAL PARA LAS TRES AREAS DE ACENTUACION	SISTEMA ADUANERO CR10	MARCO JURIDICO MEXICANO DEL COMERCIO CR10
--	--------------------------	---

	NUCLEO BASICO
	NUCLEO SUSTANTIVO
	NUCLEO INTEGRAL

GUIÓN EXPLICATIVO

Estas diapositivas surgen al impartir la unidad de aprendizaje de Planeación y Alianzas Estratégicas correspondiente a la licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales

UNIDAD DE COMPETENCIA III. SISTEMA DE ALIANZAS ESTRATEGICAS

Las alianzas estratégicas

Objetivos de las alianzas

Preparación de una negociación en las alianzas estratégicas

UNIDAD DE COMPETENCIA IV. INSTRUMENTACION DE PROGRAMAS ESTRATEGICOS

Pautas en la selección del personal que se hará cargo de la alianza estratégica

Sistema de solución de controversias en una alianza estratégica

Contenido de un acuerdo final en una negociación en las alianzas estratégicas

UNIDAD DE COMPETENCIA V, TECNICAS DEL JOINT VENTURE

Clasificación de las Tipologías de las alianzas

Alianzas Estratégicas Joint Venture

Las alianzas estratégicas son:

La posibilidad de expandir los negocios

La manera de diversificar

Un recurso para racionalizar las actividades

Una alternativa para mejorar la rentabilidad

Implicaciones de la globalización de los mercados

Mercados

Consumidores

Consumo

**Precios
Política
Tecnología**

Calidad Oferta Impuestos

**Productividad
Eficiencia
Cultura**

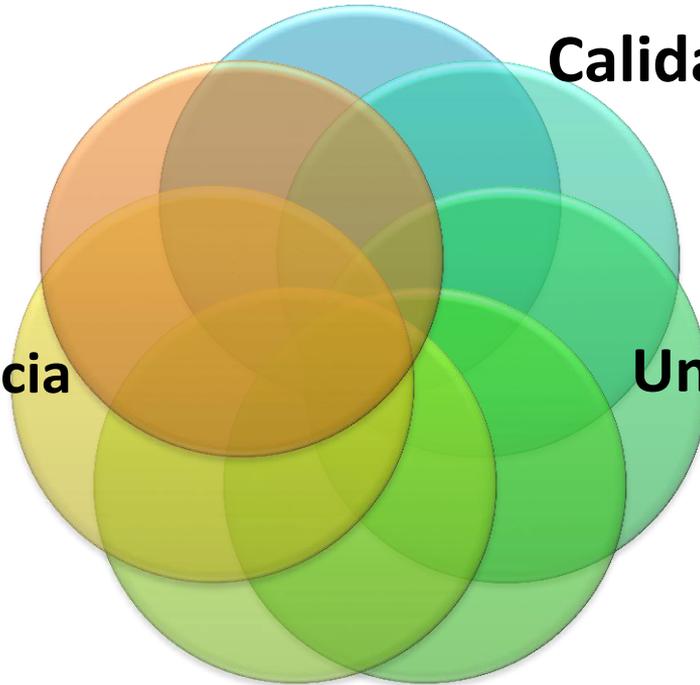
**Unificación
Proyección
Soberanía**

Productos

**Innovaciones
Inversión**

Poder

**Estandarización
Calidad**



Objetivos de las alianzas

- **Formar un mercado común**
- **Fomentar la expansión de la disponibilidad de recursos**
- ▮ **Ampliación de la demanda**
- ▮ **Aumento de la oferta competitiva**
- **Incremento de la disponibilidad de factores de la producción**

Características a considerar en la selección del país

Factores históricos

Relaciones Internacionales

Conflictos sociales

Clima político del país

Seguridad jurídica e individual

Ambiente ético

Sistema Financiero Nacional

Estructura económica

Política económica

Tratamiento del capital extranjero

Régimen de protección de la propiedad intelectual

Sistema educativo

Características de la cultura empresaria nacional

Sistema Laboral

Logística para el desarrollo de los negocios

Medio ambiente

Preparación de una negociación en las alianzas estratégicas

Examinar las empresas conocidas o con las que mantenemos conexión de algún tipo

Los competidores son socios potenciales que no debemos descartar

Debemos estar alertas sobre quiénes se mantienen a la cabeza de la innovación

Se debe profundizar la comunicación directa con quienes parecen más interesantes

¿Qué debemos buscar en el socio?

Flexibilidad

Compatibilidad

Perspectivas del mercado

Condiciones económicas

Condiciones administrativas

¿Qué debemos considerar en un socio experimentado?

Establecer que es lo que se está deseando adicionar a las habilidades de la empresa

Planificación de búsqueda para disminuir errores en la selección del socio

Elementos no controlados o desconocidos deben ser mínimos para reducir la incertidumbre del emprendimiento

Debe comprenderse a fondo las características de los prospectos asociativos

Tomar tiempo para indagar sobre el socio

Cuanto mayor sea la identidad cultural y los estilos empresarios, más altas serán las posibilidades de éxito

Deben preverse dificultades que pueden sobrevenir

Eludir a los oportunistas cuando el proyecto es de largo plazo

¿Qué debemos considera en la negociación de una alianza estratégica?

Riesgos y responsabilidades compartidas

Porcentajes de participación

Distribución de las utilidades

Requerimientos de financiamiento

Responsabilidad administrativa

Modalidades de desvinculación

Características que debe tener una relación en las alianzas estratégicas



Un eficiente sistema de comunicación



Considerar el grado de autonomía que tendrán los administradores



La creación de una junta inter empresarial



los socios deben dar una amplia dedicación



Prever los problemas

Características de la responsabilidad administrativa

La participación debe ser planeada

Alta coordinación

Se deberá definir quién tomará cada tipo de decisión

El proceso de homogenización de las culturas administrativas se efectuará gradualmente y con prudencia

La existencia de un líder facilita el funcionamiento de la nueva estructura

El líder debe conducir con sensibilidad

Pautas en la selección del personal que se hará cargo de la alianza estratégica

Es conveniente que los directivos a quienes se les encargue la administración del proyecto participen de la negociación, por dos motivos: estén enterados de la problemática y de los objetivos desde su nacimiento y por la interacción que tendrán con los pares designados.

**El personal
asignado a la
unidad asociativa
deben de ser
personas
escuchadas y
respetadas**

**En las asociaciones
empresarias con
estructura horizontal
da mejores
resultados que los
agrupamientos
verticales**

**Para que el grupo
trabaje más cómodo es
que las jerarquías más
altas sean concedidas
en mérito a las
aptitudes individuales y
experiencia que
ostenten los integrantes**

Sistema de solución de controversias en una alianza estratégica



**Lo común es que se fije
un árbitro, designación
que normalmente recae en
la Cámara de Comercio
Internacional, en el Centro
Internacional para la
solución de Controversias
en Temas de Inversiones**

Contenido de un acuerdo final en una negociación en las alianzas estratégicas

Nombre

Tipo jurídico y forma organizativa

Objetivos

Tareas

Localización de las actividades

Capital inicial

La participación de las partes

Obligaciones

Responsabilidades

Facultades

Derechos de los socios

Sistema administrativo

Agenda de reuniones

Mercados que serán atendidos

Personal que se hará cargo

Tecnología a utilizar

Suministro de insumos

Régimen de solución de controversias

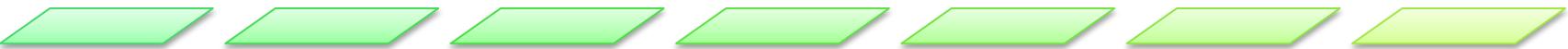
Mecanismo de desvinculación o liquidación

Clasificación de las Tipologías de las alianzas

1. El objeto de la asociación



2. El grado de formalización



3. La nacionalidad de las empresas



1. Según el objeto de la asociación

Producción

Comercialización

Tecnología

Logística

Financiamiento

Alianzas para la producción

Incrementar la capacidad productiva

Disminuir costos

Incrementar la calidad

Aprovechamiento más eficiente de las instalaciones, equipos o recursos humanos

Alianzas para la comercialización

Conquistar nuevos mercados

Superar barreras aduaneras o el proteccionismo

Mejorar relaciones con los consumidores

Disminución de costos

Mejora la recepción de información

Adaptar el producto a la plaza

Alianzas para la tecnología

El objetivo es modificar la manera de producción y diseño de productos, se genera transferencia de tecnología, así como su desarrollo y gestión. La tecnología es el componente más importante de la competitividad. Son grandes impulsores:

- **El Estado**
- **Las instituciones de enseñanza**
- **Las incubadoras de empresas**

Alianzas para la logística

Usualmente estas acciones están en un esquema de distribución física, tales como el depósito, la limpieza, servicios portuarios, despachos de aduanas, cobertura médica

Asesoramiento jurídico, contable, impositivo, auditoria y el campo que constituyen soluciones a la problemática de las empresas a partir de acuerdos de cooperación.

Alianzas para el financiamiento

A toda empresa se le presentan necesidades de recurso financiero, se obliga a las empresas a planear alianzas con uno o varios participantes financieros. Este puede pertenecer a la misma área de negocios de la empresa, a otros sectores de producción o ser un socio financiero individual, una institución paragubernamental de desarrollo, o inversiones institucionales.

2. Alianzas según su grado de formalización

Debemos clasificar las alianzas empresariales según la existencia o no de un instrumento legal que reglamente su funcionamiento y donde consten los puntos de colaboración acordados entre empresas

- **Alianzas no instrumentales.** Son de carácter reservado y constituyen un acuerdo de caballeros.
- **Alianzas instrumentales**

Alianzas contractuales transitorias

Las partes que resuelven aliarse actúan en un tema determinado. Son sociedades muy flexibles y precisas. Son reconocidas bajo la denominación de Uniones Transitorias de Empresas.

Alianzas de extensión

Tipo de asociación que vincula las firmas independientes que por contrato funcionan relacionadas. Una empresa superior asiste a otra que recibe apoyo consistente en capital, promoción de negocios, soportes técnicos, administrativos o técnicos. Son comunes en el campo del desarrollo de ideas innovadoras.

Alianzas de Franquicias

Una característica fundamental es la localización del emprendimiento, ya que para que funcionen los distintos comercios no pueden competir entre sí, por lo que es conveniente la exclusividad en áreas determinadas.

- Aumenta la estandarización de pautas comerciales y del personal**
- Se usufructúan las marcas y logotipos reconocidos**
- Se instrumenta una penetración amplia que permite el reforzamiento sobre el consumidor**

Alianzas de subcontratación

La empresa situada más adelante en la cadena productiva que contrata con otras firmas, la provisión de insumos, partes o servicios que luego utiliza para la elaboración de sus productos (subcontratación de especialización) Dentro de este grupo se encuentra la maquila, tratar de bajar al mínimo el capital operativo en planta.

La empresa, ubicada en sectores estacionales que soportan picos de demanda, adoptando la estrategia de evitar aumentar sus productos a través de la contratación de terceros que realicen la existencia, que luego comercializarán con su marca (subcontratación de capacidad)

Alianzas de transferencia de tecnología, patentes, diseños y marca

Son acuerdos por los cuales una empresa transfiere una capacidad tecnológica, un conocimiento, una propiedad intelectual o industrial, el diseño de un producto, la utilización de una identificación o marca, con el objeto de mejorar su capacidad para fabricar o comercializar bienes o servicios.

Alianzas de Buy Back

Una empresa abastece a otra de maquinaria, equipamiento, tecnología. Percibe a cambio como pago de los productos que su aporte que ha permitido elaborar.

Alianzas de absorciones o adquisiciones

Tiene que ver con la compra de una empresa ya existente, absorción. En sus decisiones estratégicas prefieren tomar empresas de menor o igual tamaño, que estén sufriendo alguna perturbación de sus capacidades operativas, para que así no le absorba mucho capital.

Alianzas de empresas en red

Las empresas recurren y se conectan, con entidades especializadas y consultoras externas para procurar desde la solución de problemas hasta la formación de grupos de aprendizaje, discusión y reflexión. La moderna división de trabajo ha eliminado la categoría política de nacionalidad en relación con el origen de las empresas y sus productos. Las PYMES pueden aportar sus capacidades generadoras y se beneficiarían al ingresar en redes internacionales que harán llegar sus producciones a diversos puntos del planeta.

Alianzas de participación de una empresa en otra

Se da entre una empresa sólida a escala internacional y otra cuya proyección está ligada a un mercado más reducido, nacional o regional, donde la primera aporta financiamiento, bienes, equipos y tecnologías, y la segunda es idónea para incrementar a la luz de la participación en una red internacional.

Alianzas de cruces de accionarios

Habitual entre empresas productoras de bienes afines, en un proceso de integración económica regional. Se debe contemplar:

- El valorar componentes accionarios a intercambiar.**
- Las firmas originarias de países centrales no fácilmente admiten la participación de algún país no industrializado.**

Alianzas de Consorcios

Acuerdo entre varias empresas para realizar en conjunto una determinada actividad. Por lo general las empresas llegan a este tipo de acuerdos para realizar un proyecto a gran escala cuando ninguna de las sociedades que se asocia reúne la capacidad para llevar a cabo todas las tareas específicas que requiere el proyecto.

Alianza de Fusiones

Es la clase más pura y elevada de alianzas. Las empresas crean otra unidad económica a partir de una absoluta unión. La fusión está inspirada en la necesidad de afrontar el reto que el mercado somete en materia de rivalidad con otras organizaciones que actúan en el medio.

Alianzas Estratégicas Joint Venture

Contrato por el cual un conjunto de sujetos de derecho realizan aportes de las más diversas especies, que no implicarán la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios.

Bibliografía

ANSOFF, H.I. “EL PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO”, ED. TRILLAS.

CHIAVENATO I. ADMINISTRACIÓN.PROCESO ADMINISTRATIVO. TEORÍA, PROCESO Y PRÁCTICA, MC GRAW HILL, 2007

COLUNGA, ANTONIO “ADMINISTRACION PARA LA CALIDAD” ED. PANORAMA. HALTY-CARRERE, MAXIMO, “ESTRATEGIAS DE DESARROLLO TECNOLOGICO PARA PAISES EN DESARROLLO”. ED. EL COLEGIO DE MEXICO.

HILL CHARLES, NEGOCIOS INTERNACIONALES, COMPETENCIA EN EL MERCADO GLOBAL, MC GRAW HILL INTERAMERICANA, MEXICO 2007.

HITT, IRELAND Y HOSKISSON, ADMINISTRACIÓN ESTRATEGICA. COMPETITIVIDAD Y CONCEPTOS DE GLOBALIZACIÓN, EDITORIAL THOMPSON, MÉXICO 2008

KAREL BOON, GERARD, “FACTORES FISICOS Y HUMANOS EN LA PRODUCCION” ED. F.C.E. 2007

KENNETH J. ALBERT “MANUAL DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS” ED. MC GRAW HILL. 2009.

MINTABERG, HENRRY Y BRIAN QUINN, JAMES. “EL PROCESO ESTRATEGICO”. ED. PRENTICE HALL, 2007

RUGMAN, Y HODGESTTS, NEGOCIOS INTERNACIONALES. UN ENFOQUE DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, MC GRAW HILL 2008, MEXICO.

STEINER GEORGE, PLANEACIÓN ESTRATÉGICA. UNA GUÍA PASO A PASO, CECSA, MÉXICO 2000.