



## MODELOS DE DIRECCIÓN EN ASIA ORIENTAL

**Fechas, lugar y horario:** 6 de junio – 10 de junio, en el Campus de Getafe (UC3M)

Aula 14.1.13

	Lunes 6/06	Martes 7/06	Miércoles 8/06	Jueves 9/06	Viernes 10/06		
<b>9:30-10:45</b>	<b>Bienvenida, Objetivos e Introducción</b>	<b>Sociología del trabajo en Japón</b>	<b>Las raíces culturales de los modelos de management orientales</b>	<b>La financiación de proyectos de empresas orientales dentro y fuera de sus fronteras</b> (Sesión en inglés y castellano)	<b>Claves del estilo de negociación japonés.</b>	<b>Bloque 1: Management Oriental</b>	
<b>Ponentes</b>	<i>Equipo de dirección</i>	<i>Prof. Oscar Pérez Zapata (UC3M)</i>	<i>Prof. J. R. Gutierrez (ESDEN Business School)</i>	<i>Prof. Hyungjin Cho (UC3M)</i>	<i>Prof. Oscar Ramos (Univ.Valladolid)</i>		
<b>11:00-12:15</b>	<b>Política exterior de España hacia Asia Oriental</b>	<b>Políticas de promoción de las relaciones económicas con los países de Asia-Pacífico. (I)</b>	<b>La atracción de inversión extranjera desde los países de Asia-Pacífico.</b>	<b>La innovación que viene de Oriente.</b>	<b>El papel de las universidades, escuelas y centros de formación en la difusión de la cultura oriental</b>	<b>Bloque 2: Promoción pública de las relaciones con Asia</b>	



<b>Ponentes</b>	<i>Prof. Mario Esteban (Real Instituto Elcano/ UAM)</i>	<i>-D. Jesús Rubiera (ICEX) -D. Jesús Orejas (Ayto. de Madrid) Presentador: D. Lluís Esquerra (Socio de Garrigues Abogados)</i>	<i>D.ª Eri Nemoto (Dir. Estrategia Baker &amp; Mckenzie)</i>	<i>D. Kunio Suzuki (Responsable Innovación Fujitsu) Presentador: Tomás Zumárraga (Shacho Kai)</i>	<i>Instituciones oficiales de promoción cultural Asia-Oriental -Instituto Confucio - Centro Cultural Coreano - Fundación Japón</i>	
<b>12:30-13:45</b>	<b>Relaciones económicas y comerciales entre España y Japón.</b>	<b>Políticas de promoción de las relaciones económicas con los países de Asia-Pacífico. (II)</b>	<b>La inversión de las empresas de Asia Oriental en España. Tipos de inversión, sectores y experiencias</b>	<b>Mesa de debate Shacho Kai: La actuación de las Empresas japonesas en España: ¿quiénes son, qué han hecho y qué pueden seguir haciendo?</b>	<b>Conclusiones, clausura y entrega diplomas</b>	<b>Bloque 3: Experiencias de negocios con Asia. Visión desde la empresa</b>



<b>Ponentes</b>	<i>D. Julio Díaz-Terán (Embajada del Japón en España)</i>	<i>D. Jesús Rubiera (ICEX) D. Jesús Orejas Presentada por D. Lluís Esquerra (socio de Garrigues Abogados)</i>	<i>D.ª Eri Nemoto (Dir. Estrategia Baker &amp; Mckenzie) D. Domingo Cervantes (Sumitomo Corp. España) D. Ángel Fernández (Hitachi Data)</i>	<i>D. Mariano Llanas (Pres. Shacho Kai) D. Tomás Zumárraga (Dir. Gral. Shacho Kai) presenta</i>	<i>Equipo de dirección.</i>  <i>*Al final de esta sesión se ofrecerá un vino español de clausura del programa</i>	
<b>15:30- 18:00</b>		<i>Estilo japonés. Pros y contras.  D. Toshihiko Fukuda (ESJAPON.com)</i>	<i>Visita a Sun Chemical (Alcalá de Henares)  D. Pascual Casero (Sun Chemical)</i>	<i>Taller: Investment game. Dirigido por el prof. José R. Gutierrez</i>		<b><i>Bloque 4: Visitas y talleres</i></b>