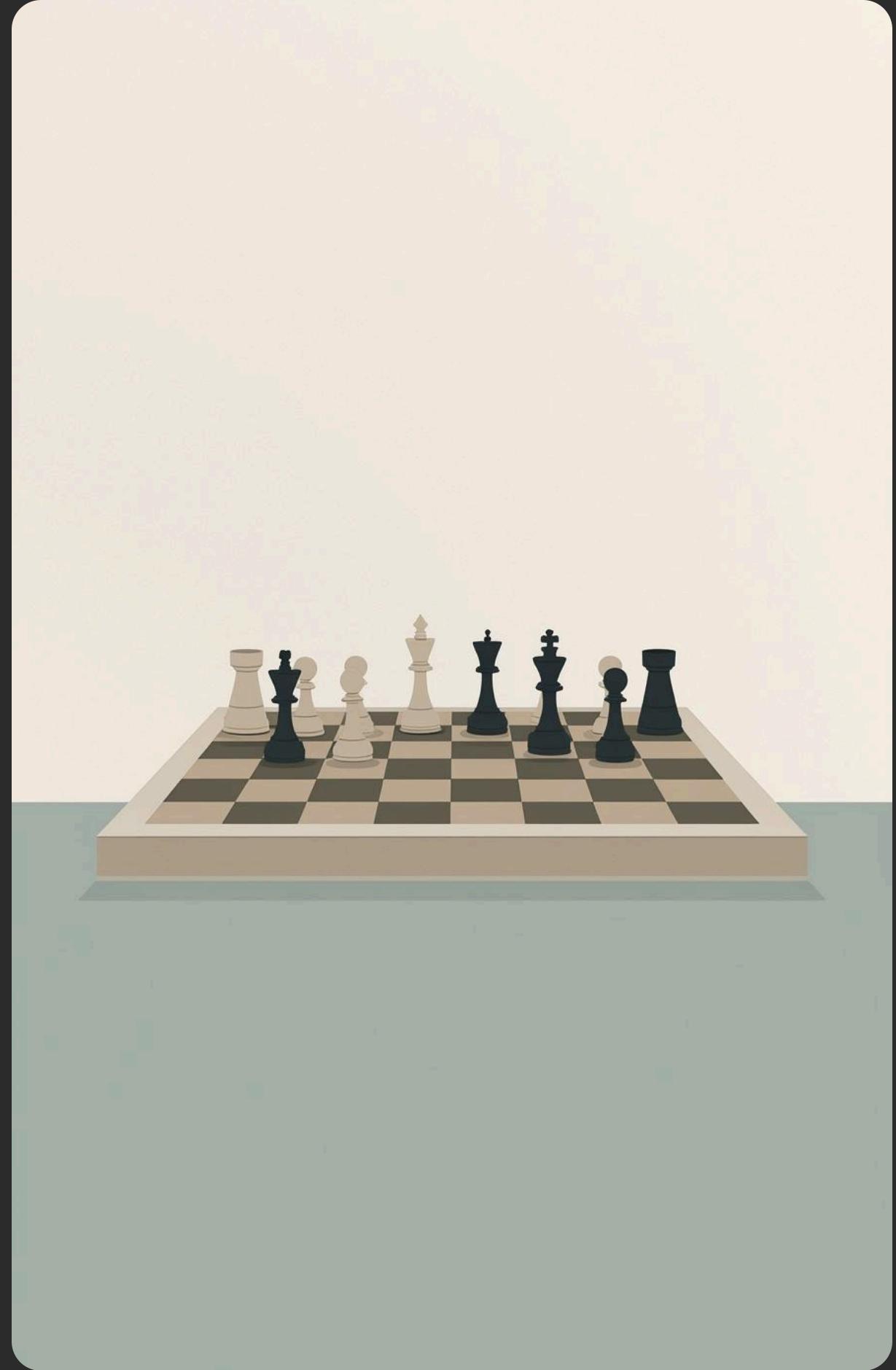
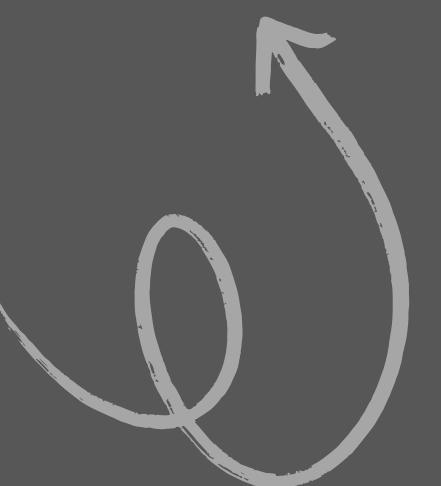


El Realismo y los Negocios Internacionales

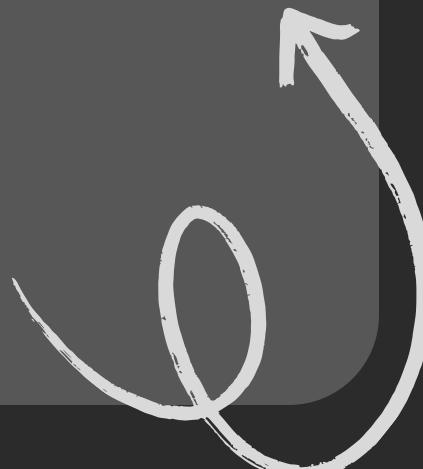


QUÉ ES EL REALISMO?

El realismo es una teoría de las relaciones internacionales que considera al mundo como un escenario anárquico. Los Estados actúan motivados por su seguridad, poder e intereses, no por ideales.

La política internacional es una lucha constante por poder.

Hans Morgenthau



Claves del Realismo

01

Anarquía

El sistema internacional carece de autoridad central.

02

Supervivencia

Los Estados buscan acumular y ejercer poder.

03

Cooperación

Es posible, pero siempre con desconfianza estratégica.

04

Conflictos

El conflicto es inherente, no excepcional.

El Poder en el Realismo



01

Poder militar

Capacidad de disuasión y defensa nacional.

02

Poder económico

Control sobre mercados y recursos estratégicos.

03

Poder tecnológico

Dominio en innovación y competitividad global.

Realismo en Negocios

Expansión de mercado



Las empresas buscan constantemente **nuevas oportunidades** de crecimiento en mercados emergentes y desarrollados.

Realismo económico



Los países y las empresas maximizan sus beneficios mediante estrategias centradas en el poder económico.

Cooperación estratégica



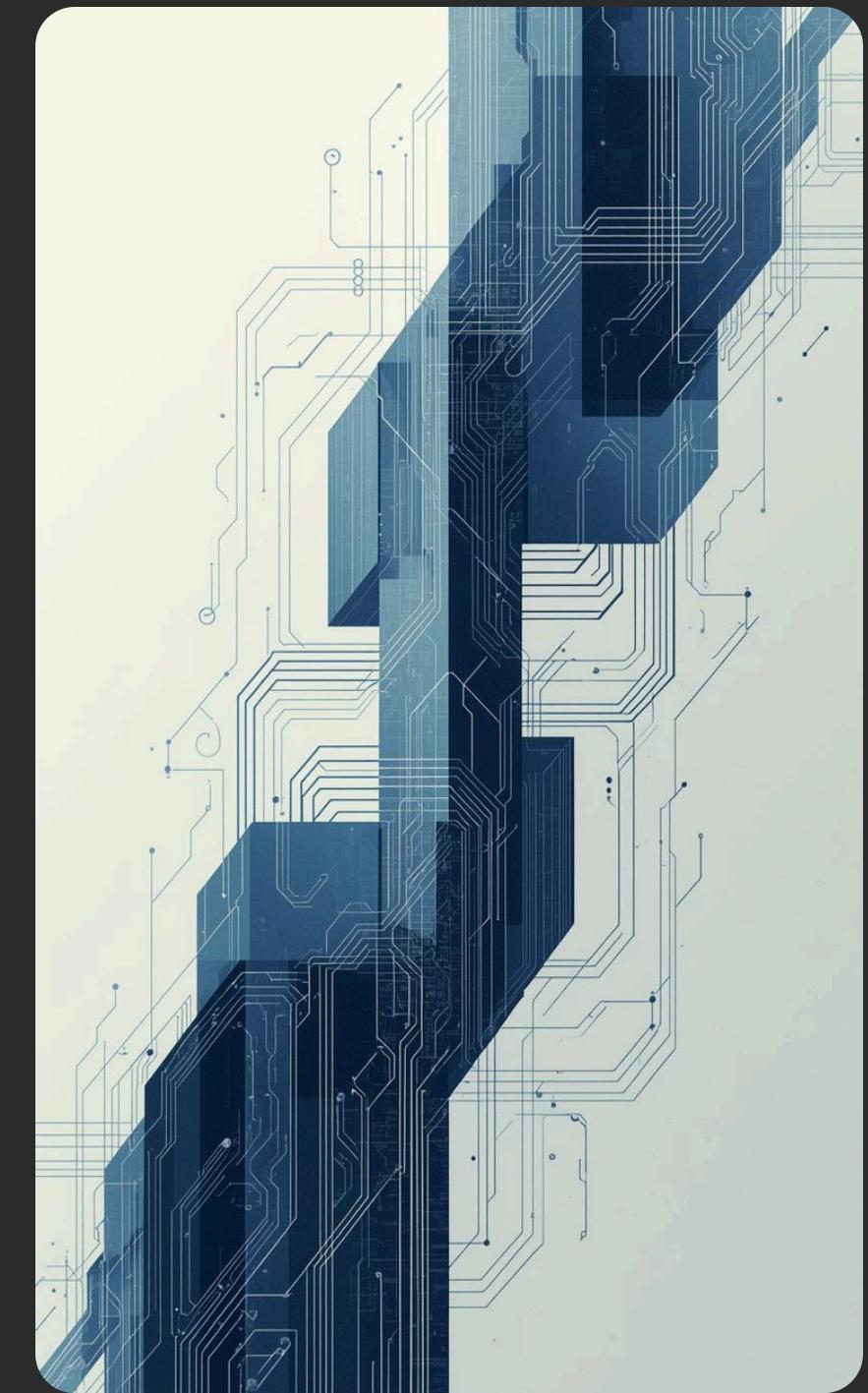
Las alianzas se forman por **conveniencia**, priorizando intereses compartidos sobre la solidaridad mutua.



Definición de Geo-economía

La geo-economía es un enfoque que combina **estrategias económicas y poder político**. Se basa en la influencia de datos y tratados, destacando las interacciones entre **comercio y diplomacia** en un mundo interconectado.

Competencia entre EE.UU. y China



Tecnología

Enfrentamiento en innovación y ciberspyonaje.

Comercio

Rivalidad en mercados y acceso a recursos.

UE vs MERCOSUR: Negociaciones y Conflictos



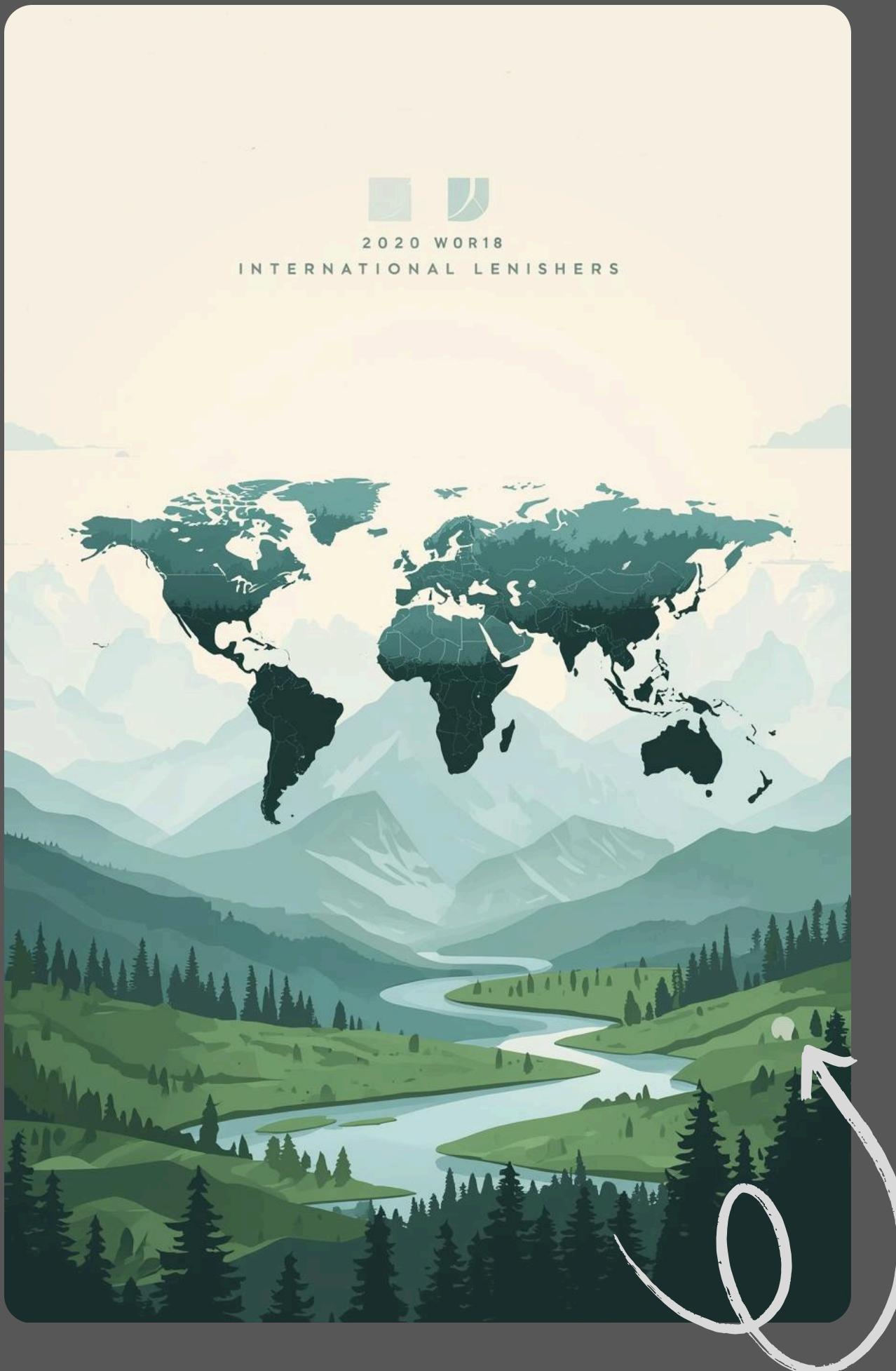
Intereses

Los intereses económicos
son el motor principal.



Conflictos

Negociaciones se complican
por diferencias ambientales.



Reflexión

Entendiendo la dinámica del poder
global