

Cursos de postgrado	Curso académico 2015-2016
	Geoestrategia y Comercio en China
	del 1 de enero al 30 de junio de 2016
30 créditos	DIPLOMA DE EXPERTO UNIVERSITARIO
Características: material impreso, material multimedia y curso virtual.	

Departamento

Historia de la Educación y Educación Comparada

Facultad de Educación

PROGRAMA DE POSTGRADO

Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Curso 2015/2016

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

Destinatarios

Personas interesadas en la realidad geopolítica y económica de China

1. Presentación y objetivos

El curso combina contenido teórico con actividades prácticas de manera que el alumno adquiera conocimientos útiles y prácticos. Se llevará en paralelo unos foros sobre libros y películas acerca de la actualidad de China. Se comentarán noticias de prensa sobre la situación de China. Asimismo está previsto el estudio de casos de éxito de empresas.

Los objetivos del curso se articulan alrededor de tres módulos de contenido fundamentales.

El primer módulo introductorio explica la realidad contemporánea de China.

1)- Geoestrategia y orden global

- del Norte al Sur y del Oeste al Este
- Chimerica
- el orden y la multipolaridad asimétrica

2) Historia contemporánea de China

- Tensiones y Conflictos con Occidente (1839-1904)
- Reacciones, revueltas y crisis (1905-1937)
- De los conflictos localizados a II Guerra Mundial
- China en la segunda mitad del siglo XX

3)- Terminología y teoría del *poder blando*

- Especificidades del caso chino
- Mirada comparativa al caso estadounidense y japonés del soft-power
- Desafíos, logros y perspectivas en el plano doméstico de China
- Desafíos, logros y perspectivas el extranjero de China

4) Historia contemporánea del sistema educativo chino

- Pensamiento de Confucio y las Analectas en la actualidad
- los valores educativos y la sociedad china contemporánea
- el acceso a la universidad

5) Historia del cine chino

- Características del cine chino y su evolución
- Historia del cine chino

- Evolución del cine en Hong Kong
- las características del cine enTaiwan

En el segundo módulo se analizan las claves de la macroeconomía y las claves de la cultura empresarial.

1) Introducción al sistema económico en China:Análisis macroeconómico por sectores de actividad.

- China como el mercado del principal fabricante del mundo
- Principales sectores de inversión
- cómo y dónde establecerse
- Problemas comunes (RRHH, banca, fiscalidad y propiedad intelectual)

2)Influencia de Internet en la configuración de laeconomía digital en China.

- Análisis del sector e-commerce en China.
- Las empresas de e-commerce chinas y su modelo de expansión
- La evolución de los modelos de negocio e-commerce en China.
- El consumidor chino en el 2020.
- Las multinacionales de las tecnologías de la información en China.

3- Elementos culturales básicos, etiqueta y protocolo.-La importancia de la herencia cultural.

- Los orígenes: el pensamiento confuciano
- Conceptos básicos
- Modos de actuar y escenarios a evitar
- Consejos prácticos de negociación
- Recomendaciones para el empresario español en China y errores y engaños habituales

3.1Etiqueta y Protocolo chino: De gran relevancia y muy valorado a la hora de afrontar reuniones, comidas de negocios, visitas de cortesía, etc.

- Saludos y despedidas

3.2.Cenas y reuniones

- Los obsequios
- Principales malentendidos
- Consejos prácticos de protocolo

4- Casos de éxito. En este punto se comprobará, através de casos reales, la eficacia de los conceptos estudiados, aprendiendo del éxito y el fracaso de empresas que han establecido relaciones comerciales con China.

5- Datos útiles

- Cómo obtener ayudas para la financiación de proyectos en China
- Contactos y recursos online

El tercer módulo proporciona las claves del análisis de la inversión y comercio de España en China y viceversa .

1)- la inversión española en China: sectores y estrategias

- el capital español en China
- la presencia empresarial española en China
- casos de éxito

2)- El papel de la inversión china en la industrialización española

- El capital chino en nuestro país: mitos y realidades tanto en implantaciones greenfield como en adquisiciones.
- La presencia empresarial china en el exterior
- La presencia empresarial china en España. Sectores de actividad
- El papel de la inversión china en la reindustrialización española

2. Contenidos

- 1) Introducción a las claves históricas, políticas y sociales de China contemporánea (5 Créditos)
- 2) Macroeconomía y claves de la cultura empresarial (5 créditos)
- 3) Análisis de la inversión y comercio de España en China y viceversa (5 Créditos)

3. Metodología y actividades

El temario se imparte on-line a través de la Plataforma Alf.

Por cada tema hay un programa de radio o audio sobre el que partir para el trabajo de cada uno de los temas.

Cada semana se presenta uno de los temas que podrá ampliarse con la documentación que se enviará al domicilio de cada alumno.

El alumno realizará tres trabajos de acuerdo a los módulos que vertebran el curso. No obstante el alumno puede elegir realizar el trabajo obligatorio de cada módulo bajo la supervisión del docente que elija. Asimismo podrá elegir el tema que más le interese de entre los propuestos por el equipo. Incluso el alumno podría proponer algún otro tema relacionado con los temas que se proponen para este curso.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material optativo, de consulta y bibliografía

4.1.1 Material editado y de venta al público

Estrategias de diplomacia cultural en un mundo interpolar

Autores Gavari Starkie, Elisa; Rodríguez Jiménez, Francisco J.

Editorial Editorial Universitaria Ramón Areces

Edición 2015

Precio aproximado 17,31€

ISBN 9788499611228

Puede adquirir dichos materiales a través de la [Librería Virtual de la UNED](#).

5. Atención al estudiante

La atención será fundamentalmente a través de internet y teléfono.

La directora Elisa Gavari Starkie

atenderá los martes de 16:00 a 20:00 en el teléfono 913988638

la dirección internet es egavari@edu.uned.es

Están previstas sesiones radiofónicas y videoconferencias en cada módulo.

6. Criterios de evaluación y calificación

El alumno realizará trabajos sobre los distintos temas bajo la supervisión de los docentes de cada módulo.

7. Duración y dedicación

Del 01/01/2016 al 30/06/2016

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

GAVARI STARKIE, ELISA ISABEL

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

LOPEZ EGUILAZ, MAXIMA JULIANA

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

LATORRE BERMEJO, RAQUEL

Colaborador - Externo

RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, FRANCISCO JAVIER

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 900,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 4 de septiembre de 2015 al 12 de enero de 2016.

Teléfonos: 91 3867275 / 1592

Fax: 91 3867279

<http://www.fundacion.uned.es/>

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.