

Cursos de postgrado

Curso académico 2013-2014

Geoestrategia y Comercio en China

del 1 de enero al 30 de junio de 2014

15 créditos

DIPLOMA DE EXPERTO UNIVERSITARIO

Características: material impreso y material multimedia.

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 2013/2014

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.

Accreditación:

Máster: mínimo de 60 ECTS.

Diploma de Especialización: mínimo de 30 ECTS.

Diploma de Experto: mínimo de 15 ECTS.

Certificado de Formación del Profesorado: 5 ECTS.

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)- Localización geográfica, demografía y distribución de la población

- Idioma y uso del inglés
- Entorno político y económico
- Rasgos socioculturales

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
- Historia y análisis del uso del cine en China
- Historia de la Política educativa China
- 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

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 la economía 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

3.1 Etiqueta 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, a través 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

I. Introducción a las claves históricas, políticas y sociales de China contemporánea.

II. Macroeconomía y claves de la cultura empresarial.

III. Análisis de la inversión y comercio de España en China y viceversa.

3. Metodología y actividades

Se realizarán casos prácticos. Debates sobre entrevistas a académicos y temas de actualidad en internet.

El alumno irá realizando trabajos teórico-prácticos bajo la supervisión del docente.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material enviado por el equipo docente (apuntes, pruebas de evaluación, memorias externas, DVDs,)

El Equipo Docente enviará al domicilio los materiales correspondientes al curso, editados por la Editorial Ramón Aréces, diseñados específicamente para este curso.

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 01/01/2014 al 30/06/2014

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

GAVARI STARKIE, ELISA ISABEL

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

COMELLA GUTIERREZ, BEATRIZ

Colaborador - UNED

LOPEZ EGUILAZ, MAXIMA JULIANA

Colaborador - UNED

MARTIN GARCIA, RODRIGO

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

CANTALAPIEDRA ASENSIO, ANTONIO

Colaborador - Externo

LATORRE BERMEJO, RAQUEL

Colaborador - Externo

RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, FRANCISCO JAVIER

Colaborador - Externo

SANCHO SANZ, MAR

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 825,00 €.

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 13 de septiembre de 2013 al 13 de enero de 2014.

FUNDACIÓN UNED

Francisco de Rojas, 2-2º Dcha

28010 Madrid

Teléfono: +34 913867275 / 1592

Fax: +34 913867279

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.