

Dirección de Empresa

Código: 42660
Créditos ECTS: 12

Titulación	Tipo	Curso	Semestre
4313666 Unión Europea-China: Cultura y Economía	OB	0	2

La metodología docente y la evaluación propuestas en la guía pueden experimentar alguna modificación en función de las restricciones a la presencialidad que impongan las autoridades sanitarias.

Contacto

Nombre: Minkang Zhou Gu

Correo electrónico: Minkang.Zhou@uab.cat

Uso de idiomas

Lengua vehicular mayoritaria: español (spa)

Otras observaciones sobre los idiomas

idioma de clase y de trabajo

Equipo docente externo a la UAB

Joan Ripoll Alcón

Josep Maria Coll Morell

Prerequisitos

Tener el título universitario de grado de ciencias sociales y/o humanidades.

Tener el nivel de español B1 o más y/o el nivel de inglés B1.

Haber cursado el módulo I y II del mismo Máster.

Objetivos y contextualización

Los objetivos formativos de este módulo se centran en los siguientes aspectos:

-Poseer y comprender los conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o en la aplicación de ideas, a menudo, en un contexto de investigación.

-Formar capacidad crítica y analítica y comprender qué es estrategia de negociación y poner de manifiesto las dificultades que comportan.

-Tomar conciencia de que la cultura condiciona la negociación y la percepción de su resultado y la realidad empresarial y la comunicación de ambas partes.

-Analizar los cambios actuales en el pensamiento de la negociación y dar instrumentos teóricos y conceptuales adecuados para abordar una excelente negociación mediante la correcta comunicación intercultural.

-Explicar el papel de la cualidad profesional de negociador en la creación de determinadas estrategias empresariales para poder hacer análisis y reflexión de casos representativos. Desarrollar distintas teorías de la estrategia de negociación.

-Demostrar que conoce y comprende los principios básicos de la estrategia de negociación en la aplicación de los conceptos teóricos al análisis y la crítica de los fenómenos culturales e interculturales en la negociación.

-Ser capaz de realizar un autoanálisis de su realidad negociadora personal para comprender las dificultades de la negociación y cómo solventarlas.

-Comprender qué es el marketing y dar instrumentos teóricos adecuados para poder poner en práctica las diferentes estrategias de marketing y conocer y saber aplicar las diferentes estrategias de marketing.

-Conocer la realidad de las regiones que comportan el triángulo de España, América latina y China y sus posibilidades para entender el papel que España puede llegar a desarrollar como mediador entre China y América latina y

reconocer los pros y contras de la triangulación y saber detectar los puntos clave que tienen potencial en esta relación.

-La triangulación España-América Latina-China se refiere a la estrategia planteada en el Plan Marco Asia-Pacífico del año 2000 destinada a promover los intercambios comerciales bilaterales entre España y China aprovechando la importante presencia de España en América Latina.

-América Latina se erige en un potencial puente para las empresas españolas, que podrían dar otro salto continental más hacia China.

-España se postula como un puente hacia América Latina para las empresas chinas, y América Latina como puente hacia España para esas últimas empresas. En teoría, el primer puente aumentaría la presencia española en China y los dos restantes podrían incrementar la presencia china en España.

-El objetivo fundamental de esta asignatura es profundizar en el análisis de la integración comercial y financiera entre España, América Latina y China, enfatizando el estudio de la triangulación entre China, América Latina y España.

Competencias

- Aplicar diferentes modelos teóricos al análisis de discursos complejos (políticos, sociales, económicos, empresariales y culturales) desde una perspectiva intercontinental e intercultural.
- Diseñar y elaborar propuestas y planes de promoción y desarrollo de las relaciones institucionales, económicas y culturales entre la Unión Europea y China.
- Elaborar propuestas y planes de mediación intercultural en el contexto de la Unión Europea y de China.
- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
- Realizar aportaciones creativas y originales en ámbitos diferentes, demostrando una actitud de respeto hacia las opiniones, los valores, los comportamientos y las prácticas de otros.
- Trabajar en equipo en entornos interdisciplinarios y multiculturales.

Resultados de aprendizaje

1. Analizar las características de los diferentes modelos de gestión empresarial y comercial de las dos regiones.
2. Analizar los nuevos modelos empresariales y comerciales aplicables en las dos regiones.
3. Comprender el entorno de evolución de las relaciones empresariales y comerciales entre las dos regiones.

4. Diseñar, planificar y aplicar proyectos de mediación empresarial en las dos regiones.
5. Diseñar, planificar y dirigir proyectos concretos para empresas y acciones comerciales en la Unión Europea y en China.
6. Distinguir modelos de promoción empresarial y comercial diferenciados en las dos regiones.
7. Hacer propuestas innovadoras en el diseño o adaptación de proyectos comerciales en las dos regiones.
8. Identificar y conocer las instituciones europeas, españolas y chinas que se ocupan de los asuntos comerciales bilaterales.
9. Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
11. Realizar aportaciones creativas y originales en ámbitos diferentes, demostrando una actitud de respeto hacia las opiniones, los valores, los comportamientos y las prácticas de otros.
12. Trabajar en equipo en entornos interdisciplinarios y multiculturales.
13. Valorar el peso del desarrollo económico chino en el escenario mundial y su impacto en las relaciones empresariales y comerciales entre las dos regiones en el siglo XXI.

Contenido

I. Estrategia de negociación UE-China

- Definición de negociación
- Clarificación conceptual de negociación
- Principios de negociación
- Tipos de negociación
- Diferencias entre los tipos de negociación
- Negociación empresarial e internacional como objeto de estudio
- Estrategia de negociación
- Característica de persona que hace la negociación
- Cuestionario para un buen negociador
- Estrategias para diferentes tipos de negociación
- Análisis de casos de negociación
- Estilo de negociación
- Comunicación intercultural en la negociación Conflictos y armonías en una negociación internacional
- Característica de empresas europeas, españolas y chinas-asiáticas
- Casos de negociación como objeto de reflexión, análisis y estudio
- Hacia un excelente negociador
- Información y preparación en la negociación
- Criterios de un buen resultado de negociación

-Ambientes multiculturales en la negociación

II. Marketing EU-China

Marco teórico del Marketing:

-Definición y marco teórico

-¿Para qué sirve?

-Modelos mentales

-Métricas (KPIs)

-El proceso del marketing y el ciclo del valor

1) Analítico (modelo 5Cs)

2) Estratégico (modelo STP)

3) Operativo o marketing mix (modelo 5Ps)

4) Análisis intercultural en el proceso de marketing

-Dimensiones culturales (Hofstede)

-Sistema de valores (Schwartz, Coll)

-Perfil comportamiento del consumidor

1) B2B

2) B2C

3) Zen Business

-Sistema de gestión del marketing híbrido (Oriente-Occidente)

-Gestión Oriental Global

-Análisis de los casos empresariales de Europa-China como MaxChief, Huawei, Starbucks, Haier, Walmart con el fin de practicar e introducir los conceptos teóricos.

III. España, América latina y China

-Definición la relación triangular continental e identificar las características diferenciadoras y los puntos de conexión entre las tres regiones.

-Exponer los casos concretos para reconocer los rasgos más relevantes de las tendencias de estas tres regiones y saber interpretarlas para su aprovechamiento.

-Aplicar diferentes modelos teóricos al análisis de discursos complejos (políticos, sociales, económicos, empresariales y culturales) desde una perspectiva intercontinental e intercultural.

-Exponer los indicadores actuales de la economía de las tres regiones para la búsqueda a la cooperación triangular empresarial e institucional ante la fuerte presencia china en América latina

Metodología

- Clases magistrales/expositivas
- Clases de resolución de casos
- Debates

- Seminarios
- Presentación/exposición oral de trabajos
- Lectura de artículos/libros/informes de interés
- Tutorías presenciales y *on-line*
- trabajos individuales

Nota: se reservarán 15 minutos de una clase dentro del calendario establecido por el centro o por la titulación para que el alumnado rellene las encuestas de evaluación de la actuación del profesorado y de evaluación de la asignatura o módulo.

Actividades

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
Clases magistrales presenciales y seminarios. Debates y exposiciones.	60	2,4	2, 1, 3, 4, 10, 9, 13
Tipo: Supervisadas			
Ejercicios de lectura, corrección de ejercicios, resolución de dudas, tutorías presenciales y virtuales.	50	2	2, 4, 5, 6, 7, 8, 13
Tipo: Autónomas			
Lectura de artículos, libros y textos, preparación de actividades, y de la comprensión lectora y la adquisición. Búsqueda de informaciones.	70	2,8	2, 4, 5, 6, 11, 7, 8, 12

Evaluación

- Este módulo no tiene segunda convocatoria, pero se da segunda oportunidad si la nota final es entre 4,0 a 4,9 según la normativa de la UAB.

- La calificación será un NO EVALUABLE cuando el alumno no se ha presentado el 75% de las actividades evaluables.

Según la normativa aprobada por la Comisión de Ordenación Académica y de Titulaciones de la FTI, y ratificada por la Junta de Facultad el 9 de junio de 2010, sólo se podrá recuperar la asignatura en los siguientes casos:

- Cuando, de manera justificada, el alumno no se haya presentado el 25 - 30% de las actividades evaluables;
- Cuando la nota final, incluyendo la nota para la competencia clave de la asignatura, previa al acta sea entre el 4,0 y un 4,9.
- En ambos casos el estudiante se presentará exclusivamente a las actividades o pruebas no presentadas o suspendidas.
- Se excluyen de la recuperación de nota las pruebas suspendidas por copia o plagio.
- En ningún caso se podrá recuperar nota mediante una prueba final equivalente al 100% de la nota.
- En caso de que se produzcan varias irregularidades en las actividades de evaluación de una misma asignatura, la calificación final de esta asignatura será 0.

- Se excluyen de la recuperación de nota las pruebas suspendidas por copia o plagio. Se considera como "copia" un trabajo que reproduce todo o gran parte del trabajo de un / a otro / a compañero / a, y como "plagio" el hecho de presentar parte o todo un texto de un autor como propio, es decir, sin citar las fuentes, sea publicado en papel o en forma digital en Internet. La copia y el plagio son robos intelectuales y, por tanto, constituyen una falta que será sancionada con la nota "cero". En el caso de copia entre dos alumnos, si no es posible saber quién ha copiado a quien, se aplicará la sanción a los dos alumnos.

-Asistencia a clase de manera regular, que representa el 20% de la calificación final.

- Entrega de informes y un trabajo individual escrito y participación activa en clase y presentación oral, que representan el 40% de la calificación final.

- Examen o un trabajo final representa el 40% de la calificación total.

Actividades de evaluación

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Exmen escrito	40%	10	0,4	2, 4, 5, 6, 11, 7, 8, 12
asistencia y debate en clase	20%	60	2,4	1, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 9, 13
entrega de informes/trabajos en grupo	40%	50	2	2, 1, 3, 4, 5, 6, 10, 9, 13

Bibliografía

I. Bibliografía de negociación y marketing:

- Castells, M. La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 2 El poder de la identidad. Madrid: Alianza, 1998.
- Gao, Jianjun, Shangwutanpan shiwu, (《商务谈判实务》), Edit. Beihang, Beijing, 2007
- Rodrigo Alsina, M. Comunicación intercultural. Editorial Anthropos: Barcelona, 2012.
- Sartori, G. La sociedad multiétnica. Pluralismo, multiculturalismo y extranjeros. Taurus: Madrid, 2001.
- Schatzki, Michael. Negotiation, The Art of Getting What You Want. Signet Books, 2009 Wheeler,
- Michael. The Art of Negotiation, how to improvise Agreement in a Chaotic World?: Harvard Business School, Simon & Schuster Inc., New York, USA, 2013

II. Bibliografía de Relaciones triangular de España, América latina y China:

- BUSTELO, P. (2007) *"Un potencial poco aprovechado. El puente entre Asia y Latinoamérica"*. Tribuna de Economía. Diario Expansión.
- CASILDA, R. y LLOPIS, J. (2009) *"Inversión Extranjera Directa e Internacionalización de las Empresas Españolas en América Latina"*. Boletín Económico de ICE. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Número 2961, del 16 al 31 de marzo.
- CHIA SIOW, Y. (2011) *"Asian Trade Patterns, Production Networks and SME Participation"*. New Issues in Trade Policy: • Challengeand Responses from Asia". Asian Development Bank (ADB), August, Manila.
- CLAVER, E., QUER, D. y RIENDA, L. (2007) *"Multinacionales Chinas: El nuevo reto del escenario global"*. Boletín • Económico de ICE. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Número 2925, del 1 al 15 de noviembre.
- ECONOMIST (2016) *"Red Ink Rising"*. Free Exchange. The Economist. From Print Edition, 5 March.
- HILLEBRAND, E. (2003) *"Competencia Sur-Sur: ¿Asia versus América Latina?"*. Dialogue on Globalization. Conference Report.

- HOEKMAN, B. (2013) *"Adding Value"*. Finance & Development. International Monetary Fund (IMF). December. Pp.22.24. Washington, DC.
- SÁNCHEZ ANCOCHEA, D. (2006) *"El impacto de China en América Latina: ¿oportunidad o amenaza?"*. Cooperación Internacional y Desarrollo. Real Instituto Elcano. ARI N° 119/2006.
- SANTISO, J. (2010) *"China - España: Una estrategia para fomentar la ubicación de sedes europeas y latinoamericanas de empresas chinas en España: Madrid, Bilbao y Barcelona Latina"*. ESADE GeoPosition Paper 6. Diciembre, Barcelona.
- WOLF, M. (2010a) *"China and Germany unite to impose global deflation"*. Financial Times (March 16). Disponible en www.ft.com
- WOLF, M. (2010b) *"Evaluating the renminbi manipulation"*. Financial Times (April 6). Disponible en www.ft.com

Software

La clase se hace cada día por la tarde, de lunes a viernes, de manera presencial excepto la fuerza mayor.