

Titulació	Tipus	Curs
Unió Europea-Xina: Cultura i Economia	OB	1

Professor/a de contacte

Nom : Minkang Zhou Gu

Correu electrònic : minkang.zhou@uab.cat

Equip docent (extern a la UAB)

Josep Maria Coll Morell

Minkang Zhou Gu

Joan Ripoll Alcón

Montse Dinarès Quera

Idiomes dels grups

Podeu consultar aquesta informació al [final](#) del document.

Prerequisits

Tenir el títol universitari de grau de ciències socials i/o humanits.

Tenir el nivell de espanyol B2 o més i/o el nivell de'Anglès B1.

Haver cursat el mòdul I,II i III del mateix Màster.

Objectius

Els objectius formatius d'aquest mòdul es centren en els següents aspectes:

- Posseir i comprendre coneixements que aportin una base o oportunitat de ser originals en el desenvolupament i/o aplicació d'idees, sovint en un context d'investigació.
- Formar capacitat crítica i analítica i comprendre què és l'estratègia de negociació i posar de manifest les dificultats que comporta.
- Prendre consciència de que la cultura condiona la negociació i la percepció del seu resultat i la realitat empresarial i la comunicació de les dues parts.
- Analitzar els canvis actuals en el pensament de la negociació i donar instruments teòrics i conceptuals adequats per abordar una excel·lent negociació mitjançant la correcta comunicació intercultural.

-Explicar el paper de la qualitat professional de negociador en la creació de determinades estratègies empresarials per poder fer anàlisis i reflexió de casos representatius. Desenvolupar diferents teories de l'estratègia de negociació.

-Demostrar que coneix i comprèn els principis bàsics de l'estratègia de negociació en l'aplicació dels conceptes teòrics a l'anàlisi i la crítica dels fenòmens culturals i interculturals en la negociació.

-Ser capaç de realitzar una autoanàlisi de la seva realitat negociadora personal per comprendre les dificultats de la negociació i com solucionar-les.

-Comprendre què és el màrqueting i donar instruments teòrics adequats per poder posar en pràctica les diferents estratègies de màrqueting i conèixer i saber aplicar les diferents estratègies de màrqueting.

-Conèixer la realitat de les regions que comporten el triangle d'Espanya, Amèrica Llatina i la Xina i les seves possibilitats per entendre el paper que Espanya pot arribar a desenvolupar com a mediador entre la Xina i Amèrica Llatina i reconèixer els pros i contres de la triangulació i saber detectar els punts clau que tenen potencial en aquesta relació.

-La triangulació Espanya-Amèrica Llatina-Xina es refereix a l'estratègia plantejada en el Pla Marc Àsia-Pacífic de l'any 2000 destinada a promoure els intercanvis comercials bilaterals entre Espanya i Xina aprofitant la important presència d'Espanya a Amèrica Llatina. Amèrica Llatina s'erigeix en un potencial pont per a les empreses espanyoles, que podrien donar un altre salt continental més cap a la Xina.

-Espanya es postula com un pont cap a Amèrica Llatina per a les empreses xineses, i Amèrica Llatina com a pont cap a Espanya per a aquestes últimes empreses. En teoria, el primer pont augmentaria la presència espanyola a Xina i els dos restants podrien incrementar la presència de Xina a Espanya.

-L'objectiu fonamental d'aquesta assignatura és aprofundir en l'anàlisi de la integració comercial i financera entre Espanya, Amèrica Llatina i Xina, emfatitzant l'estudi de la triangulació entre la Xina, Amèrica Llatina i Espanya.

Resultats d'aprenentatge

1. Tenir coneixements que aportin la base o l'oportunitat de ser originals en el desenvolupament o l'aplicació d'idees, sovint en un context de recerca.
2. Que els estudiants tinguin les habilitats d'aprenentatge que els permetin continuar estudiant, en gran manera, amb treball autònom a autodirigit.
3. Treballar en equip en entorns interdisciplinaris i multiculturals.
4. Fer aportacions creatives i originals en àmbits diferents, demostrant una actitud de respecte cap a les opinions, els valors, els comportaments i les pràctiques d'altres.
5. Analitzar les característiques dels diferents models de gestió empresarial i comercial de les dues regions.
6. Comprendre l'entorn d'evolució de les relacions empresarials i comercials entre les dues regions.
7. Valorar el pes del desenvolupament econòmic xinès a l'escenari mundial i el seu impacte en les relacions empresarials i comercials entre les dues regions al segle XXI.
8. Analitzar els nous models empresarials i comercials aplicables a les dues regions.
9. Dissenyar, planificar i aplicar projectes de mediació empresarial a les dues regions.
10. Dissenyar, planificar i dirigir projectes concrets per a empreses i accions comercials a la Unió Europea i a la Xina.
11. Distingir models de promoció empresarial i comercial diferenciats a les dues regions.
12. Identificar i conèixer les institucions europees, espanyoles i xineses que s'ocupen dels assumptes comercials bilaterals.
13. Fer propostes innovadores en el disseny o l'adaptació de projectes comercials a les dues regions.

Continguts

I. Estratègia de negociació UE-Xina

- Definició de negociació
- Clarificació conceptual de negociació
- Principis de negociació
- Tipus de negociació
- Diferències entre els tipus de negociació
- La negociació empresarial i internacional com a objecte d'estudi
- Estratègia de negociació
- Característica de persona que fa la negociació
- Qüestionari per a un bon negociador
- Estratègies per a diferents tipus de negociació
- Anàlisi de casos de negociació
- Estil de negociació
- La comunicació intercultural en la negociació Conflictes i harmonies en una negociació internacional
- Característica d'empreses europees, espanyoles i xineses-asiàtiques
- Casos de negociació com a objecte de reflexió, anàlisi i estudi

-Cap a un excel·lent negociador

-Informació i preparació en la negociació

-Criteris d'un bon resultat de negociació

-Els ambients multiculturals en la negociació

II. Màrqueting EU-Xina

Marc teòric del Màrqueting:

-Definició i marc teòric

-Per a què serveix?

-Models mentals

-Mètriques (KPIs)

-El procés del màrqueting i el cicle del valor

1). Analític (model 5Cs)

2). Estratègic (model STP)

3). Operatiu o màrqueting mix (model 5Ps)

4). Anàlisi intercultural en el procés de màrqueting

5). Dimensions culturals (Hofstede)

6). Sistema de valors (Schwartz, Coll)

-Perfil i comportament del consumidor

1). B2B

2). B2C

3). Zen Business

-Sistema de gestió del màrqueting híbrid (Orient-Occident)

-Gestió Oriental Global

-Anàlisi dels casos empresarials d'Europa-Xina com MaxChief, Huawei, Starbucks, Haier, Walmart per tal de practicar i introduir els conceptes teòrics.

III. Espanya, Amèrica llatina i la Xina

-Definició la relació triangular continental i identificar les característiques diferenciadores i els punts de connexió entre les tres regions.

-Exposar els casos concrets per reconèixer els trets més rellevants de les tendències d'aquestes tres regions i saber interpretar-les per al seu aprofitament.

-Aplicar diferents models teòrics a l'anàlisi de discursos complexos (polítics, socials, econòmics, empresarials i culturals) des d'una perspectiva intercontinental i intercultural.

-Exposar els indicadors actuals de l'economia de les tres regions per a la recerca a la cooperació triangular empresarial i institucional davant la forta presència xinesa a Amèrica llatina.

Activitats formatives i Metodologia

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge

Classes magistrals presencials i seminaris. Debats i exposicions.	60	2,4
Exercicis de lectura, correcció d'exercicis, resolució de dubtes, tutories presencials i virtuals.	50	2
Lectura d'articles, llibres i textos, preparació d'activitats, i de la comprensió lectora i l'adquisició. Cerca d'informacions.	70	2,8

Classes magistrals / expositives

- Classes de resolució de casos
- Debats
- Seminaris
- Presentació / exposició oral de treballs
- Lectura d'articles / llibres / informes d'interès
- Tutories presencials i on-line
- treball individual

Nota: es reservaran 15 minuts d'una classe, dins del calendari establert pel centre/titulació, perquè l'alumnat completi les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura.

Avaluació

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
assistencia y debates a classe	20%	60	2,4	1, 2, 3, 5, 6, 7, 12, 13
Examen escrit	40%	10	0,4	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13
lliurament d'informes / treballs en grup	40%	50	2	10, 11, 12, 13

- Aquest mòdul no té segona convocatòria, però es dona segona oportunitat si la nota final és entre 4,0 a 4,9 segons la normativa de la UAB.

- La qualificació serà un NO AVALUABLE quan l'alumne no s'ha presentat al 75% de les activitats avaluables.

- Segons la normativa aprovada per la Comissió d'Ordenació Acadèmica i de Titulacions de la FTI, i ratificada per la Junta de Facultat el 9 de juny de 2010, només es podrà recuperar l'assignatura en els següents casos:

- Quan, de manera justificada, l'alumne no s'hagi presentat al 25 - 30% de les activitats avaluables;

- Quan la nota final, incloent la nota per la competència clau de l'assignatura, prèvia a l'acta sigui entre el 4,0 i un 4,9.

- En tots dos casos l'estudiant es presentarà exclusivament a les activitats o proves no presentades o suspeses.

- S'exclouen de la recuperació de nota les proves suspeses per còpia o plagi.

- En cap cas es podrà recuperar nota mitjançant una prova final equivalent al 100% de la nota.

- En cas que es produeixin diverses irregularitats en les activitats d'avaluació d'una mateixa assignatura, la qualificació final d'aquesta assignatura serà 0. S'exclouen de la recuperació de nota les proves suspeses per còpia o plagi. Es considera com a "còpia" un treball que reproduïx tot o gran part del treball d'un/a altre/a company/a, i com "plagi" el fet de presentar part o tot un text d'un autor com a propi, és a dir, sense citar les

fonts, sigui publicat en paper o en forma digital a Internet. La còpia i el plagi són robatoris intel·lectuals i, per tant, constitueixen una falta que serà sancionada amb la nota \"zero\". En el cas de còpia entre dos alumnes, si no és possible saber qui ha copiat a qui, s'aplicarà la sanció als dos alumnes.

- Assistència a classe de manera regular, que representa el 20% de la qualificació final.
- Lliurament d'informes i un treball individual escrit i participació activa a classe i presentació oral, que representen el 40% de la qualificació final.
- Examen escrit o un treball final representa el 40% de la qualificació total.
- AVALUACIÓ ÚNICA:

El pes de l'avaluació única d'aquest mòdul és: 100% i estan dividits per:

- 1) respondre preguntes de un text de maketing, 40%
 - 2) respondre preguntes de un text de negociació o de les relacions entre Xina i Amèrica llatina i el Caribe, 40%
 - 3). Lliurar la resposta de un qüestionari relacionat al marketing o a l'estrategia de negociació de UE-Xina, 20%
- S'aplicarà el mateix sistema de recuperació que per l'avaluació continuada.

-Plagi i IA:

La realització de qualsevol irregularitat en un acte d'avaluació (fraud acadèmic, plagi o ús indegut de la IA, tret que aquest ús estigui autoritzat expressament a la guia docent), que pugui conduir a una variació significativa de la qualificació, suposa que aquest acte es qualificarà amb un 0. En cas que la guia docent prevegi que per superar l'assignatura sigui requisit imprescindible haver obtingut una nota mínima en aquest acte d'avaluació o que es produeixin diverses irregularitats en els actes d'avaluació d'una mateixa assignatura, la qualificació final d'aquesta assignatura és 0. Al marge d'això, es podrà instruir un procés disciplinari a l'estudiant que incorri en alguna d'aquestes irregularitats.

Bibliografia

I. Bibliografia de negociació i 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. Bibliografia de Relación triangular de España, América latina i Xina

- 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: • Challenge and 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

Programari

La classe es fa cada dia per la tarda, de dilluns a divendres, de les 16h a les 19h20, de manera presencial excepte la força major.

Grups i idiomes de l'assignatura

La informació proporcionada és provisional fins al 30 de novembre. A partir d'aquesta data, podreu consultar l'idioma de cada grup a través d'aquest [enllaç](#). Per accedir a la informació, caldrà introduir el CODI de l'assignatura

Tipus de docència	Grup	Idioma	Semestre	Torn
(TEm) Teoria (màster)	1	Espanyol	segon quadrimestre	tarda
(TEm) Teoria (màster)	2	Espanyol	segon quadrimestre	tarda