

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	Temas	Actividades (4 puntos)
Semana 1	<p>Tema 1. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona física)</p> <p>1.1. Presentación</p> <p>1.2. Negocios internacionales</p> <p>1.3. Negocios y estructura del comercio internacional</p> <p>1.4. Negocios y comercio internacional: participantes</p> <p>1.5. Los sujetos del comercio internacional</p> <p>1.6. El empresario persona física</p> <p>1.7. Estatuto personal del empresario ante el comercio internacional</p> <p>1.8. Calidad de empresario según el derecho del comercio internacional</p> <p>1.9. La capacidad para celebrar negocios internacionales</p> <p>1.10. Regímenes jurídicos y negocios internacionales</p> <p>1.11. Actividad empresarial internacional: condiciones de acceso en España</p>	<p>Asistencia a 4 sesiones presenciales virtuales a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,125 puntos cada una).</p> <p>Test Tema 1 (0,05 puntos)</p>

	Temas	Actividades (4 puntos)
Semana 2	<p>Tema 2. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona jurídica)</p> <p>1.1. Presentación</p> <p>1.2. Negocios internacionales y personas jurídicas</p> <p>1.3. Las sociedades de capital</p> <p>1.4. La nacionalidad de las sociedades</p> <p>1.5. Empresas multinacionales</p> <p>1.6. Sociedades internacionales</p> <p>1.7. <i>Joint Ventures</i></p> <p>1.8. Negocios internacionales: normas jurídicas aplicables</p>	Test Tema 2 (0,05 puntos)
Semana 3	<p>Tema 3. Reuniones de negocios: comunicación y culturas empresariales</p> <p>1.1. Presentación</p> <p>1.2. La comunicación en los negocios internacionales</p> <p>1.3. La formalidad en los negocios internacionales</p> <p>1.4. La percepción del tiempo en los negocios internacionales</p> <p>1.5. Errores de apreciación en los negocios internacionales</p> <p>1.6. La influencia de la cultura local en los negocios internacionales</p> <p>1.7. Comunicación en las reuniones de negocios: idioma y conductas no verbales</p> <p>1.8. Negociadores internacionales y la influencia de la cultura empresarial del país en la toma de decisiones</p> <p>1.9. La importancia de los arreglos preliminares antes de la reunión de negocios</p> <p>1.10. Reuniones de negocios: en la mesa de negociación</p> <p>1.11. Culturas empresariales: comunicaciones y contactos después de las negociaciones y de la celebración del acuerdo (enfoque occidental y asiático)</p>	Test Tema 3 (0,05 puntos)

	Temas	Actividades (4 puntos)
Semana 4	Tema 4. Estrategias de negociación internacional con diferentes países 1.1.Presentación 1.2.Los Brics 1.3.Japón 1.4. Estados Unidos 1.5.Alemania 1.6.Reino Unido 1.7.Francia	Test Tema 4 (0,05 puntos) Foro: Negocios internacionales y diferencias culturales (1 puntos)
Semana 5	Tema 5. Negocios internacionales: la cara oscura (I) 1.1.Presentación 1.2.Concentración económica 1.3.Externalidades globales 1.4.Riesgos globales	Test Tema 5 (0,05 puntos)
Semana 6	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) 1.1.Presentación 1.2. Imperialismo del mercado: marcas dominantes, cultura y valores locales 1.3. Migración y globalización	
Semana 7	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) (continuación) 1.4. Opresión global 1.5. Marginación y conflictos 1.6. Transferencia de tecnología	Caso practico: Editorial Universo (2,2 puntos) Test Tema 6 (0,05 puntos)
Semana 8	Caso práctico: Editorial Universo	
Semana 9	Caso práctico: Editorial Universo	
Semana 10	Semana de repaso	
Semana 11	Semana de exámenes	