

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 (6 puntos)
Semana 1	<p>Tema 1. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona física)</p> <p>1.1. Presentación 1.2. Negocios internacionales 1.3. Negocios y estructura del comercio internacional 1.4. Negocios y comercio internacional: participantes 1.5. Los sujetos del comercio internacional 1.6. El empresario persona física 1.7. Estatuto personal del empresario ante el comercio internacional 1.8. Calidad de empresario según el derecho del comercio internacional 1.9. La capacidad para celebrar negocios internacionales 1.10. Regímenes jurídicos y negocios internacionales 1.11. Actividad empresarial internacional: condiciones de acceso en España</p>	<p>Asistencia a 2 sesiones presenciales virtuales a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,2 puntos cada una).</p> <p>Test Tema 1 (0,1 puntos)</p>
Semana 2	<p>Tema 2. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona jurídica)</p> <p>2.1. Presentación 2.2. Negocios internacionales y personas jurídicas 2.3. Las sociedades de capital 2.4. La nacionalidad de las sociedades 2.5. Empresas multinacionales 2.6. Sociedades internacionales 2.7. Joint Ventures 2.8. Negocios internacionales: normas jurídicas aplicables</p>	<p>Test Tema 2 (0,1 puntos)</p>
Semana 3	<p>Tema 3. Reuniones de negocios: comunicación y culturas empresariales</p> <p>3.1. Presentación 3.2. La comunicación en los negocios internacionales 3.3. La formalidad en los negocios internacionales 3.4. La percepción del tiempo en los negocios internacionales 3.5. Errores de apreciación en los negocios internacionales 3.6. La influencia de la cultura local en los negocios internacionales 3.7. Comunicación en las reuniones de negocios: idioma y conductas no verbales 3.8. Negociadores internacionales y la influencia de la cultura empresarial del país en la toma de decisiones 3.9. La importancia de los arreglos preliminares antes de la reunión de negocios 3.10. Reuniones de negocios: en la mesa de negociación 3.11. Culturas empresariales: comunicaciones y contactos después de las negociaciones y de la celebración del acuerdo (enfoque occidental y asiático)</p>	<p>Foro: Negocios internacionales y diferencias culturales (1,8 puntos)</p> <p>Test Tema 3 (0,1 puntos)</p>

	Temas	Actividades (6 puntos)
Semana 4	Tema 4. Estrategias de negociación internacional con diferentes países 4.1. Presentación 4.2. Los Brics 4.3. Japón 4.4. Estados Unidos 4.5. Alemania 4.6. Reino Unido 4.7. Francia	Test Tema 4 (0,1 puntos)
Semana 5	Tema 5. Negocios internacionales: la cara oscura (I) 5.1. Presentación 5.2. Concentración económica 5.3. Externalidades globales 5.4. Riesgos globales	Caso práctico: Editorial Universo (2,6 puntos) Test Tema 5 (0,1 puntos)
Semana 6	Preparación del caso	Asistencia a la clase de discusión en grupo (0,6 puntos)
Semana 7	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) 6.1. Presentación 6.2. Imperialismo del mercado: marcas dominantes, cultura y valores locales 6.3. Migración y globalización	
Semana 8	Resolución del caso	
Semana 9	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) (continuación) 6.4. Opresión global 6.5. Marginación y conflictos 6.6. Transferencia de tecnología	Test Tema 6 (0,1 puntos)
Semana 10	Semana de repaso	
Semana 11	Semana de exámenes	