

Programación semanal

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

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
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</p>		
Semana 2	<p>Tema 1. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona física) (continuación)</p> <p>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</p>	Análisis: Mi país en el comercio internacional (3puntos)	Presentación de la actividad Análisis: Mi país en el comercio internacional
Semana 3	<p>Tema 1. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona física) (continuación)</p> <p>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>		
Semana 4	<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</p>		

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 5	<p>Tema 2. Negocios internacionales: participantes y reglas jurídicas aplicables (empresario persona jurídica) (continuación)</p> <p>2.5. Empresas multinacionales 2.6. Sociedades internacionales 2.7. JointVentures 2.8. Negocios internacionales: normas jurídicas aplicables</p>		
Semana 6	<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</p>	<p>Investigación: Derecho internacional privado (4 puntos)</p>	<p>Presentación de la actividad Investigación: Derecho internacional privado Resolución de la actividad Análisis: Mi país en el comercio internacional</p>
Semana 7	<p>Tema 3. Reuniones de negocios: comunicación y culturas empresariales (continuación)</p> <p>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</p>		
Semana 8	<p>Tema 3. Reuniones de negocios: comunicación y culturas empresariales (continuación)</p> <p>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>		

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 9	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		Resolución de la actividad Investigación: Derecho internacional privado
Semana 10	Tema 5. Negocios internacionales: la cara oscura (I) 5.1. Presentación		
Semana 11	Tema 5. Negocios internacionales: la cara oscura (I) (continuación) 5.2. Concentración económica 5.3. Externalidades globales 5.4. Riesgos laborales	Caso de éxito y fracaso: Comunicación y cultura en los negocios (8 puntos)	Presentación de la actividad Caso de éxito y fracaso: Comunicación y cultura en los negocios
Semana 12	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) 6.1. Presentación 6.2. Imperialismo del mercado: marcas dominantes, cultura y valores locales		
Semana 13	Semana de repaso		
Semana 14	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) (continuación) 6.3. Migración y globalización 6.4. Opresión global		
Semana 15	Tema 6. Negocios internacionales: la cara oscura (II) (continuación) 6.5. Marginación y conflictos 6.6. Transferencia de tecnología		Resolución de la actividad Caso de éxito y fracaso: Comunicación y cultura en los negocios

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 16	Semana de repaso		
Semana 17	Semana de exámenes		

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.