

Asignatura Análisis y Negociación en Mercados Internacionales

Número MBA600

Créditos

3

Horas

45

Horas asignadas fuera de clase

90

Periodo Académico

PDA

Prerrequisitos

—

Correquisitos

—

Horario y lugar de la asignatura

Es un programa online y el estudio se basa en materiales disponibles de forma asincrónica. Las únicas actividades presenciales son los webinars, planeados por el profesor. A continuación, se presentan más detalles sobre los horarios del programa y de la asignatura.

Política de asistencia

La asistencia e implicación por parte del estudiante se mide por la participación en actividades académicas y de evaluación. Por lo tanto, participación en los foros semanales es obligatoria para aprobar la asignatura. Acceder al aula virtual o mandar mensajes a través del email del campus no cuentan como participación en la asignatura.

Política de tardanza

Trabajos o entradas en los foros entregados fuera de plazo no se considerarán y recibirán una nota de suspenso (F).

NOTA: El plagio se define como el uso, sin el debido reconocimiento, de las ideas, frases, o mayores unidades del discurso de otro escritor u orador. El plagio incluye la copia de software sin autorización y la violación de las leyes de derechos de autor. Estudiantes que plagian recibirán una nota de suspenso en su examen o trabajo.

Nombre y contacto del profesor

PDA.

Horario de oficina:

El profesor está disponible fuera de las horas de clase para responder a cualquier pregunta o inquietud relacionada con este curso. Los estudiantes pueden ponerse en contacto con su profesor las 24 horas del día, los 7 días de la semana a través del foro Pregúntale al Profesor en Canvas LMS. Los profesores responderán a todas las consultas en un plazo de 48 horas.

Libros y materiales obligatorios

La institución reconoce el uso de libros de texto en el aula como parte de su metodología académica. El libro de texto forma parte del plan de estudio y se utiliza para comunicar con los estudiantes en el aula de forma eficaz. La universidad aportará el material necesario para la asignatura.

Responsabilidades del estudiante

Descripción de la asignatura

Esta asignatura tiene como objetivo el estudio de una serie de aspectos que forman parte del entorno en el que las operan las empresas internacionales.

- ▶ El marco institucional del comercio, con una referencia especial a la organización internacional del comercio, acuerdos comerciales regionales, y el mercado unilateral (o sea, el mercado que se genera por la actividad de las organizaciones internacionales).
- ▶ El marco en el que la actividad internacional de las empresas tiene lugar: cómo seleccionar los mercados, evoluciones recientes en este entorno (como nuevas tendencias en la externalización o internacionalización digital).
- ▶ El ascenso de mercados emergentes, con referencia especial a Asia (y dentro de este continente, China).
- ▶ Negociación internacional e intercultural. La resolución de conflictos en el comercio internacional, entre empresas y cuando una de las partes es el Estado.

Para poder mantener una orientación práctica, los estudiantes serán guiadas por una serie de recursos online de interés para este campo. Estos pueden consistir en páginas web de organizaciones internacionales o estudios de la competitividad y análisis del entorno internacional.

Algunos ejercicios prácticos también se llevarán a cabo por cada estudiante (como la preparación de un currículum según el modelo de una organización internacional).

Competencias de la asignatura

Al finalizar este curso, el alumno deberá ser capaz de:

- ▶ Ser capaz de describir y aplicar las principales técnicas de negociación internacional y resolución de conflictos en entornos multiculturales.
- ▶ Ser capaz de aplicar el análisis interno y externo de la empresa para identificar oportunidades y anticiparse a los riesgos previsibles en las operaciones que integran la gestión del Comercio Exterior.
- ▶ Ser capaz de analizar el funcionamiento de las principales instituciones y ámbitos del comercio internacional.

Horario de la Asignatura:

SEMANA	CONTENIDO	
Semana 1	Objetivos específicos	<p>La globalización es uno de los grandes fenómenos de nuestro tiempo. Se trata no solo de un fenómeno económico (que se traduce en aumento de intercambios comerciales, movimientos de capital, movimientos de mano de obra, etc.), sino de un fenómeno más amplio que afecta a la cultura, las costumbres, las comunicaciones, la información y en general a gran parte de las actividades humanas.</p> <p>El presente tema tiene los siguientes objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender qué es la globalización y cuáles son las causas de su expansión. Veremos que de hecho a lo largo de la historia ha habido varias olas de globalización. • Analizar las polémicas sobre la globalización. Efectivamente, la globalización ha despertado movimientos críticos, que en concreto en los últimos tiempos han alcanzado especial virulencia. Se analizarán cuáles son las causas de estas críticas contra la globalización. • En tercer lugar, el objetivo es analizar la desaceleración en el proceso de globalización que se ha registrado a partir de la crisis financiera que estalló en 2008, y comprender cuáles han sido sus causas. • Y, finalmente, tomar conciencia del impacto del COVID19 en el proceso de globalización.
	Temas	<p>Tema 1. La globalización</p> <p>1.1. Introducción y objetivos</p> <p>1.2. Concepto y causas de la globalización</p> <p>1.3. Controversia por la globalización</p> <p>1.4. ¿La globalización ha alcanzado su punto máximo?</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Clase de presentación más contenido del tema 1</p> <p>Test tema 1</p>
	Lectura adicional y actividades	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas</p>

SEMANA	CONTENIDO	
	fuera del horario de clase	<p>actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>
Semana 2	Objetivos específicos	<p>El proceso de internacionalización, es decir, globalización, es un desafío, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Sin embargo, hay formas de superar las dificultades y mitigar su efecto.</p> <p>En esta unidad se explicarán las tendencias de globalización y las dificultades que se pueden encontrar en el proceso de globalización. Se discutirán los desafíos y los diferentes métodos y medios disponibles para superar con éxito estos desafíos. Para ello:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nos referiremos al papel de las plataformas multilaterales (MSP) como medio de internacionalización digital para que las PYMES superen las dificultades de la internacionalización. • También estudiaremos los diferentes métodos de cooperación, haciendo énfasis en el papel que juegan los organismos internacionales y los bancos multilaterales desarrollados.
	Temas	<p>Tema 2. Globalización: desafíos para la internacionalización y métodos para mitigarlos</p> <p>2.1. Introducción y objetivos</p> <p>2.2. La internacionalización digital el papel de las MSP 5</p> <p>2.3. La cooperación empresarial como vía para la internacionalización</p> <p>2.4. Nuevas tendencias en deslocalización e inversiones extranjeras: reshoring, nearshoring, etc.</p> <p>2.5. Oportunidades de negocio en los organismos internacionales: visión general</p> <p>2.6. Principales bancos multilaterales de desarrollo</p> <p>2.7. Cómo operar en el mercado multilateral</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Foro temático 1</p>

SEMANA	CONTENIDO	
		Test tema 2
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas
Semana 3	Objetivos específicos	<p>Una característica de la evolución de la economía mundial en las últimas décadas es el ascenso de los mercados emergentes y el relativo desplazamiento del poder económico del oeste al este. De manera especial, las economías asiáticas han registrado un espectacular crecimiento económico en las últimas décadas y se han transformado en importantes focos de negocio.</p> <p>Las previsiones de cara al futuro a largo plazo apuntan a un reforzamiento del peso económico de los mercados emergentes.</p> <p>El objetivo de este tema es analizar el ascenso económico de Asia y en particular el ascenso de China y sus implicaciones para los negocios internacionales.</p> <p>En concreto nos vamos a ocupar de tres cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creciente importancia de los mercados emergentes y sus ventajas e inconvenientes desde la perspectiva de los negocios internacionales, en comparación con los mercados de los países desarrollados. • El ascenso económico de Asia, viendo hasta qué punto existe un modelo asiático de desarrollo económico. • El ascenso de China en la economía y los negocios internacionales. Se analizará en este apartado la iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda y sus oportunidades de negocio.
	Temas	Tema 3. Análisis de los mercados emergentes 3.1. Introducción y objetivos 3.2. Mercados emergentes versus mercados desarrollados
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria

SEMANA	CONTENIDO	
		<p>en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Inicio Foro actividad 1</p> <p>Planteamiento actividad 1 más contenido tema 2</p>
	<p>Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase</p>	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>
<p>Semana 4</p>	<p>Objetivos específicos</p>	<p>Una característica de la evolución de la economía mundial en las últimas décadas es el ascenso de los mercados emergentes y el relativo desplazamiento del poder económico del oeste al este. De manera especial, las economías asiáticas han registrado un espectacular crecimiento económico en las últimas décadas y se han transformado en importantes focos de negocio.</p> <p>Las previsiones de cara al futuro a largo plazo apuntan a un reforzamiento del peso económico de los mercados emergentes.</p> <p>El objetivo de este tema es analizar el ascenso económico de Asia y en particular el ascenso de China y sus implicaciones para los negocios internacionales.</p> <p>En concreto nos vamos a ocupar de tres cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creciente importancia de los mercados emergentes y sus ventajas e inconvenientes desde la perspectiva de los negocios internacionales, en comparación con los mercados de los países desarrollados. • El ascenso económico de Asia, viendo hasta qué punto existe un modelo asiático de desarrollo económico. • El ascenso de China en la economía y los negocios internacionales. Se analizará en este apartado la iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda y sus oportunidades de negocio.
	<p>Temas</p>	<p>Tema 3. Análisis de los mercados emergentes (continuación)</p> <p>3.3. El ascenso de Asia</p>

SEMANA	CONTENIDO	
		3.4. El caso de China: la Nueva Ruta de la Seda y sus oportunidades de negocio internacional
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son: Clase contenido tema 3 y 4 Test tema 3
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas
Semana 5	Objetivos específicos	<p>Para una empresa o un país que quiere abordar una actividad de internacionalización, una cuestión clave es la selección de mercados, es decir, la selección de aquellos mercados en los que quiere desarrollar una actividad de exportación, de inversión o cualquier otro tipo de actividad económica.</p> <p>Los objetivos de este tema son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar los criterios que se pueden emplear para llevar a cabo esta selección de mercados. • Repasar algunos de los estudios más importantes que se realizan a nivel internacional sobre las condiciones de los países para los negocios, estudios que son utilizados para la selección de mercados. • Analizar cuáles son los determinantes fundamentales que determinan la orientación geográfica de las relaciones económicas internacionales, es decir, por qué un país se relaciona más con unos países que con otros.
	Temas	<p>Tema 4. Selección de mercados</p> <p>4.1. Introducción y objetivos</p> <p>4.2. Criterios de selección de mercados internacionales</p> <p>4.3. Principales estudios sobre valoración de mercados</p> <p>4.4. Factores que determinan la orientación geográfica de las relaciones económicas: los modelos de gravedad</p>

SEMANA	CONTENIDO	
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son: Foro temático 2 Test tema 4
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas
Semana 6	Objetivos específicos	<p>En las operaciones internacionales, participar en procesos de negociación es una práctica común. Esta unidad se ocupa de los principales elementos que configuran la negociación internacional. Se prestará especial atención al efecto de las barreras culturales. Debido a su relevancia, a menudo se refiere a la negociación intercultural como aquella en la que las diferencias culturales entre las partes del proceso son un factor condicionante clave.</p> <p>Esta unidad tiene tres objetivos principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender cuáles son las dimensiones culturales más importantes que condicionan las negociaciones interculturales. En esta sección se analizará el concepto de inteligencia cultural. • Comprender cómo los factores culturales afectan la actividad internacional de una empresa. • Analizar los elementos clave que definen una negociación internacional.
	Temas	Tema 5. Negociación internacional e intercultural 5.1. Introducción y objetivos 5.2. Dimensiones que condicionan las negociaciones interculturales: inteligencia cultural
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son: Clase de contenido del tema 5.

SEMANA	CONTENIDO	
		Entrega actividad 1 Fin foro actividad 1
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas
Semana 7	Objetivos específicos	<p>En las operaciones internacionales, participar en procesos de negociación es una práctica común. Esta unidad se ocupa de los principales elementos que configuran la negociación internacional. Se prestará especial atención al efecto de las barreras culturales. Debido a su relevancia, a menudo se refiere a la negociación intercultural como aquella en la que las diferencias culturales entre las partes del proceso son un factor condicionante clave.</p> <p>Esta unidad tiene tres objetivos principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender cuáles son las dimensiones culturales más importantes que condicionan las negociaciones interculturales. En esta sección se analizará el concepto de inteligencia cultural. • Comprender cómo los factores culturales afectan la actividad internacional de una empresa. • Analizar los elementos clave que definen una negociación internacional.
	Temas	Tema 5. Negociación internacional e intercultural (continuación) 5.3 Efectos de los factores culturales en el proceso de internacionalización de una empresa 5.4. Conceptos básicos de negociación internacional 5.5. Negociación intercultural
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son: Test tema 5
	Lectura adicional y	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej.

SEMANA	CONTENIDO	
	actividades fuera del horario de clase	Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas
Semana 8:	Objetivos específicos	<p>Las actividades comerciales internacionales están sujetas a diversas regulaciones (leyes operativas, regulaciones aduaneras, leyes tributarias, regulaciones administrativas, leyes que regulan las posibles ayudas e incentivos para el comercio exterior, etc.), y una de ellas es el acuerdo comercial entre las partes. Por ejemplo, un acuerdo de distribución de software entre el propietario del bien en un país y el distribuidor en un país extranjero. ¿Qué ley es aplicable? ¿Pueden las partes llegar a cerrar sus propios contratos? En caso de disputa, ¿qué regulaciones son aplicables? ¿Existen regulaciones internacionales aplicables a la formación e interpretación de este contrato y las obligaciones y derechos que se derivan de él?</p> <p>El objetivo principal de este tema es analizar de manera sistemática y coherente los instrumentos y normas internacionales más relevantes para ayudar a las partes a suscribir un acuerdo comercial internacional con seguridad jurídica.</p>
	Temas	<p>Tema 6. Marco legal para la internacionalización</p> <p>6.1. Introducción y objetivos</p> <p>6.2. Internacionalización de una empresa: un proceso de actividades económicas</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio, y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Clase de resolución de la actividad 1 y del contenido del tema 6.</p>
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>

SEMANA	CONTENIDO	
Semana 9:	Objetivos específicos	<p>Las actividades comerciales internacionales están sujetas a diversas regulaciones (leyes operativas, regulaciones aduaneras, leyes tributarias, regulaciones administrativas, leyes que regulan las posibles ayudas e incentivos para el comercio exterior, etc.), y una de ellas es el acuerdo comercial entre las partes. Por ejemplo, un acuerdo de distribución de software entre el propietario del bien en un país y el distribuidor en un país extranjero. ¿Qué ley es aplicable? ¿Pueden las partes llegar a cerrar sus propios contratos? En caso de disputa, ¿qué regulaciones son aplicables? ¿Existen regulaciones internacionales aplicables a la formación e interpretación de este contrato y las obligaciones y derechos que se derivan de él?</p> <p>El objetivo principal de este tema es analizar de manera sistemática y coherente los instrumentos y normas internacionales más relevantes para ayudar a las partes a suscribir un acuerdo comercial internacional con seguridad jurídica.</p>
	Temas	<p>Tema 6. Marco legal para la internacionalización (continuación)</p> <p>6.3. El contrato comercial internacional: el vehículo legal para la internacionalización y la ley aplicable</p> <p>6.4. El contrato comercial internacional: regulación disponible para construir la relación contractual</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio, y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Planteamiento actividad 2 y clase de contenido del tema 6</p> <p>Test tema 6</p> <p>Inicio foro actividad 2</p>
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>
Semana 10:	Objetivos específicos	<p>En cualquier contrato comercial internacional (es decir, venta, distribución, agencia, representación, suministro, mantenimiento, fabricación, servicios, alianza estratégica, contrato conjunto, franquicia, etc.) negociar los términos y el</p>

SEMANA	CONTENIDO	
		<p>método de pago es clave. Sin perjuicio del título de este tema, conviene aclarar que no existen medios de pago y cobro exclusivos a las transacciones económicas internacionales; los mismos métodos se utilizan o pueden utilizarse en transacciones nacionales. Sin embargo, la mayor complejidad de los métodos de transacciones comerciales internacionales presenta una serie de características que justifica explicarlos independientemente de los medios de pago utilizados en el comercio interno.</p> <p>Los objetivos de este tema son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar los métodos más habituales de pago internacional y el rango de riesgos, ventajas y desventajas de cada uno de los métodos de pago. • Considerar las garantías del método de pago.
	Temas	<p>Tema 7. La negociación de los medios de pago y financiación</p> <p>7.1. Introducción y objetivos</p> <p>7.2. Métodos de pago</p> <p>7.3. Problemas de cobranza: garantías bancarias a la vista y carta de crédito en espera como garantía en operaciones comerciales internacionales</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Clase de contenido del tema 7</p> <p>Test tema 7</p>
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>
Semana 11:	Objetivos específicos	<p>En el comercio internacional se pueden producir transacciones comerciales, conflictos y disputas por motivos muy diversos. En este tema el objetivo es analizar los principales mecanismos y formas de resolución de estos conflictos. Distinguiremos a este respecto entre los conflictos</p>

SEMANA	CONTENIDO	
		<p>que se presentan entre empresas privadas y los que se presentan entre gobiernos.</p> <p>Los principales objetivos del tema son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar el arbitraje, la mediación y el proceso judicial como mecanismo de solución de conflictos, con especial énfasis en el mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio. • Considerar el llamado arbitraje de inversión: procedimientos de arbitraje que surgen de denuncias de empresas extranjeras contra el gobierno de un país donde han invertido.
	Temas	<p>Tema 8. Incorporación de los conceptos de juicio, la mediación y arbitraje</p> <p>8.1. Introducción y objetivos</p> <p>8.2. Mecanismos de resolución de conflictos entre empresas</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Foro temático 3</p>
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>
Semana 12:	Objetivos específicos	<p>En el comercio internacional se pueden producir transacciones comerciales, conflictos y disputas por motivos muy diversos. En este tema el objetivo es analizar los principales mecanismos y formas de resolución de estos conflictos. Distinguiremos a este respecto entre los conflictos que se presentan entre empresas privadas y los que se presentan entre gobiernos.</p> <p>Los principales objetivos del tema son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar el arbitraje, la mediación y el proceso judicial como mecanismo de solución de conflictos, con especial

SEMANA	CONTENIDO	
		<p>énfasis en el mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Considerar el llamado arbitraje de inversión: procedimientos de arbitraje que surgen de denuncias de empresas extranjeras contra el gobierno de un país donde han invertido.
	Temas	<p>Tema 8. Incorporación de los conceptos de juicio, la mediación y arbitraje (coordinación)</p> <p>8.3. Mecanismos de resolución de conflictos con involucración de estados</p>
	Actividades	<p>Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Entrega actividad 2</p> <p>Fin foro actividad 2</p> <p>Clase de contenido del tema 8</p> <p>Test tema 8</p>
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>
Semana 13:	Objetivos específicos	
	Temas	
	Actividades	<p>Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son:</p> <p>Repaso contenido y/o resolución de ejercicios</p>
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	<p>El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura.</p> <p>Fuera de clase: 6 horas</p>

SEMANA	CONTENIDO	
Semana 14:	Objetivos específicos	
	Temas	
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son: Resolución actividad 2 más repaso
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas
Semana 15:	Objetivos específicos	
	Temas	
	Actividades	Lectura, estudio y comprensión de los materiales de la asignatura, incluyendo webinars y la participación obligatoria en los foros, interacción con el profesor y los demás estudiantes. Las actividades interactivas de esta unidad son: Examen Final (pregunta abierta)
	Lectura adicional y actividades fuera del horario de clase	El profesor puede asignar actividades fuera del aula que figurarán en la calificación final del estudiante (p. ej. Proyectos, casos prácticos, presentaciones, etc.). Estas actividades se comunicarán y se especificarán al estudiante a lo largo de la asignatura. Fuera de clase: 6 horas

Metodología

A la hora de desarrollar estrategias metodológicas, es conveniente comentarlas entre profesores y estudiantes en un entorno abierto y de apoyo para asegurarse de que los estudiantes tomen la responsabilidad por su implementación y por lograr los objetivos de la asignatura.

Las siguientes estrategias pueden utilizarse en esta asignatura:

- ▶ Un repaso de las preguntas al final de cada capítulo.
- ▶ Comprobación de comprensión de lectura.
- ▶ Análisis de lecturas asignadas.
- ▶ Discusiones en grupo.
- ▶ Discusiones individuales y en grupo.
- ▶ Preparación de reportes.
- ▶ Creación de un plan de enseñanza.
- ▶ Llevar a cabo una microclase.

Materiales recomendados

- ▶ A. T. Kearney (2018). Investing in a Localized World. The 2018 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. Retrieved from:
- ▶ Altman, S. & Bastian, P. (2020). DHL Global Connectedness Index 2020. The State of Globalization in a Distancing World. Retrieved from: <https://www.dhl.com/content/dam/dhl/global/dhl-spotlight/documents/pdf/spotlight-g04-global-connectedness-index-2020.pdf>
- ▶ Altomonte, C., Colantone, I. and Zaurino, E. (7 septiembre 2015). Has globalisation 'peaked'? Trade and GDP growth in the post-crisis context. Bruegel. Retrieved from: <http://bruegel.org/2015/09/has-globalization-peaked-trade-and-gdp-growth-in-the-post-crisis-context/>
- ▶ AmChamChina (2021). China Business Climate Survey Report. AmCham China. Retrieved from: <https://www.amchamchina.org/policy-advocacy/business-climate-survey/>
- ▶ Atrium (2018): Why the multilateral market. Iberglobal. Retrieved from: <http://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1519-mercado-multilateral>
- ▶ BONELL, Michael Joachim. The law governing international commercial contracts and the actual role of the Unidroit Principles. 2018.
- ▶ China Center. US Chamber of Commerce. (2021) Understanding US-China Decoupling: Macro Trends and Industry Impacts. https://www.uschamber.com/sites/default/files/024001_us_china_decoupling_report_fin.pdf
- ▶ Choice of Law in International Commercial Contracts. Edited by Daniel Girsberger, Thomas Kadner Graziano, and Jan L Neels. Oxford Private International Law Series.
- ▶ De Backer, J. et al. (2016-01-26): "Reshoring: Myth or reality?", OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 27, OECD Publishing, Paris. Retrieved (2021-07-08) from https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/reshoring-myth-or-reality_5jm56frbm38s-en#page1
- ▶ DHL (2021) Why an interconnected world is a better world. <https://www.dhl.com/global-en/spotlight/global-trade.html>
- ▶ European Commission (2021): The EU position in world trade <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/> Retrieved 17th July, 2021).

- ▶ Global Competitiveness Report 2019 retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- ▶ Goldman Sachs (2013). Emerging Markets: As the Tide Goes Out. Retrieved from: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/june/tradoc_159642.pdf
- ▶ Haggiu, A & Wriqth, J (2021) Don't let platforms commoditize your business. Harvard Business Review Digital Article <https://hbsp.harvard.edu/product/R2103G-PDF-ENG?Ntt=>
- ▶ ICC International Court of Arbitration <https://iccwbo.org/dispute-resolution-services/icc-international-court-arbitration/>
- ▶ International Arbitration and Forum Selection Agreements, Drafting and Enforcing Gary B. Born 2021.
- ▶ Porter, Michael E. (1998): "Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions." Harvard Business School Working Paper, No. 98-080, March 1998.
- ▶ PWC (2017). Sustainable prosperity and growth for all. Retrieved from: <https://www.pwc.co.uk/government-public-sector/assets/documents/pwc-the-gravity-model.pdf>
- ▶ The Handbook of International Trade and Finance: The Complete Guide for International Sales, Finance, Shipping and Administration de Anders Grath 2016.
- ▶ The US-China Business Council (2021): The US-China Economic Relationship. A crucial partnership at a critical juncture. https://www.uschina.org/sites/default/files/the_us-china_economic_relationship_-_a_crucial_partnership_at_a_critical_juncture.pdf
- ▶ The World Bank (2021-07-10): Understanding poverty. Small and medium enterprises (SMES) Finances. Improving SME's access to finance and finding innovative solutions to unlock sources of capital. Retrieved from: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
- ▶ UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers (1992).
- ▶ UNCTAD (2021): Trade trends under the Covid-19 pandemic the UN 2021 https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2020d4_en.pdf
- ▶ UNDERSTANDING THE WTO: SETTLING DISPUTES: A unique contribution WTO | Understanding the WTO - A unique contribution.
- ▶ UNIDO (2020): Guidance for micro, small, and medium enterprises business recovery in the wake of the Covid-19 pandemic. https://www.unido.org/sites/default/files/files/2020-05/Guide%20for%20MSMEs%20in%20wake%20of%20COVID-19_EN%20FINAL%202_0.pdf
- ▶ UNIDO (2021-07-10): Industry 4.0. Entering a new digital era. <https://www.unido.org/unido-industry-40>
- ▶ UNIDROIT Principles. <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>
- ▶ United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit (New York, 1995).
- ▶ United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes (New York, 1988).
- ▶ World Economic Forum (2019- 2020) retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Annual_Report_2019_2020.pdf

- ▶ Yagci, M. (2016). A Beijing consensus in the making: The rise of Chinese initiatives in the international political economy and implications for developing countries. *Perceptions* (Ankara, Turkey), 21(2), 29.

Crterios y mtodos de evaluaci3n de estudiantes

Letra	Valor num3rico	GPA
A	97 – 100 %	4,0
A-	90 – 96 %	3,7
B+	87 – 89 %	3,3
B	80 – 86 %	3,0
B-	78 – 79 %	2,7
C+	75 – 77 %	2,3
C	70 – 74 %	2,0
C-	67 – 69 %	1,7
D+	63 – 66 %	1,3
D	57 – 62 %	1,0
F	< 57 %	0,0
I	-	Incomplete*
TR	-	Transfer Credit**
W	-	Withdrawal**
WP	-	Withdraw Passing**
WF	0	Withdraw Failing

* Nota no se calcula como parte del CGPA del estudiante, pero las horas de cr3dito se incluyen en el total de cr3ditos intentados.

** Nota no se calcula como parte del CGPA del estudiante, y las horas de cr3dito no se incluyen en el total de cr3ditos intentados.

CALIFICACIONES APROBATORIAS

Para programas de ASSOCIATE Y BACHELOR'S, la nota aprobatoria es de C (2,0) o m3s.

Para programas de M3STER, la nota aprobatoria es de B (3,0) o m3s.

Distribución de calificaciones

Evaluación de la asignatura	Peso
Foros	15 %
Evaluación de actividades interactivas (a través de los foros)	35 %
Examen de cada tema	20 %
Examen Final (respuesta abierta)	30 %
Total	100 %

Última revisión del syllabus: MAYO 2022