

Curso online sobre Negocios con China

4 de marzo – 14 de abril 2019

La Universidad Francisco de Vitoria de Madrid, el Club de Exportadores e Inversores Españoles e Iberglobal unen sus fuerzas para ofrecer un curso destinado a enseñar las claves para trabajar en el mercado chino, con una orientación práctica, de la mano de profesores y profesionales con amplia experiencia en el país. Un curso con tutoría y seguimiento personalizados.



Objetivos

Aprender las claves para trabajar en el mercado chino, en un curso práctico, con extensa documentación de gran utilidad, y posibilidad de consultas con especialistas en este mercado. El curso presta especial atención a los cambios que se están produciendo en el mercado chino y a las nuevas tendencias que se están desarrollando en el mismo.

El curso tiene dos unidades finales opcionales: una está dirigida a estudiantes españoles (sobre las relaciones económico-comerciales entre España y China) y la otra unidad está dirigida a estudiantes latinoamericanos (sobre las relaciones económico-comerciales de Latinoamérica con China).

Profesorado

El profesorado está formado por profesionales con amplia experiencia en el mercado chino. Se contará con la participación, mediante conferencias grabadas especialmente para el curso, de profesionales de empresas miembros del Club de Exportadores e Inversores.

El curso cuenta igualmente con el respaldo y supervisión académica de la Universidad Francisco de Vitoria.

Profesor invitado especial: Enrique Fanjul

En esta edición del curso participará como profesor especial invitado Enrique Fanjul. Antigo Consejero Comercial de la embajada de España en Beijing, Fanjul tiene una amplia experiencia, de varias décadas, de trabajo con China, tanto en el sector público como en el privado. Fue director de Técnicas Reunidas Internacional y Socio-Director de ACE-Cooperación y Proyectos, empresas en las que desarrolló buena parte de su actividad con China. Fue presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino. Ha escrito varios libros y numerosos artículos sobre



China. Es miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano y colaborador habitual de su blog (<http://www.blog.rielcano.org/author/enrique-fanjul/>). Profesor Titular de Economía Aplicada en la universidad española, Fanjul, entre otras actividades, participará en los foros de debate e impartirá varias conferencias online.

Perfil de Enrique Fanjul en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pub/enrique-fanjul/0/894/6a8/es>

Programa

- 1. Introducción:** conocimientos generales de China, historia, geografía, sistema político, evolución histórica reciente.
- 2. La economía china:** el proceso de reforma (1978-2018), el desarrollo del comercio y las inversiones exteriores, el cambio de modelo productivo, la expansión de las inversiones chinas en el exterior, el auge de la economía digital.
- 3. Características del mercado chino:** mitos y realidades, aspectos y recomendaciones a considerar para abordar el mercado chino, mercados regionales.
- 4. Exportando a China:** organización y normas del comercio exterior, medios de pago, recomendaciones para exportar, exportación a través de *market places* (Alibaba, etc.), la Nueva Ruta de la Seda y sus oportunidades y riesgos.
- 5. Invirtiendo en China:** modalidades de inversión, gestión de una empresa, recursos humanos, fiscalidad, propiedad intelectual.
- 6. Marketing:** los nuevos consumidores chinos, el auge del E-commerce, la distribución, el papel de las marcas, consumo de productos de lujo.
- 7. Operando con éxito en el mercado chino:** negociación, aspectos culturales, protocolo y etiqueta en los negocios, gestión de conflictos, investigando el mercado.
- 8. Opción 1: Negocios desde España:** relaciones bilaterales España-China, ayudas a la exportación, ayudas a las inversiones, financiación de operaciones con China, inversiones chinas en España, el PASE China (PASE: Países con Actuación Sectorial Estratégica).
- 8. Opción 2: Negocios desde Latinoamérica:** comercio China-Latinoamérica, inversiones chinas en Latinoamérica, oportunidades de negocio para empresas latinoamericanas, el impacto de la desaceleración de la economía china en las economías latinoamericanas, Latinoamérica y la Nueva Ruta de la Seda.
- 9. Tarea de fin de curso:** análisis de caso práctico (negociando una Joint Venture en China).

Comentarios de alumnos de anteriores ediciones del curso

- Ana Zahara Sánchez Álvarez (Pekín)

"Estoy muy contenta con el curso. Es la primera vez que hacía un curso online y la experiencia, tanto a nivel de contenidos como en relación al funcionamiento de la plataforma, ha resultado muy satisfactoria. Quisiera aprovechar para dar las gracias a los organizadores y profesores del curso por su dedicación y su paciencia".

- Jorge Barajas (Qingdao-Rep. Popular China)

"En términos generales estoy gratamente sorprendido por la calidad del curso y los materiales proporcionados. El profesor del curso siempre ha estado atento a nuestras necesidades, ha respondido con premura los mensajes y ha intentado dinamizar el curso de la mejor manera posible. Para mí han sido especialmente interesantes los casos prácticos expuestos, tanto de empresas españolas que han invertido en China, como el trabajo final".

- Elena Chinchurreta (Madrid)

"Los temas que se han tratado son muy actuales y la documentación utilizada también. Me ha gustado que los profesores corrijan y complementen nuestros comentarios. El curso ha sido excelente, ha superado mis expectativas".

- Carmen Imbroda (Sevilla)

"Es impresionante la cantidad de cosas que he aprendido, además de recursos donde seguir aprendiendo y donde informarme. Veo súper importante el uso de foros, y en este curso los compañeros han respondido súper bien. Creo que el profesor es súper eficaz y está súper pendiente. Valoro enormemente la forma de corregir las tareas: no solo obtenemos la puntuación como en otros cursos, sino que el profesor hace objeciones sobre la tarea, al igual que señala los aspectos con lo que no se encuentra de acuerdo. Creo que se aprende muchísimo de los errores y de las aportaciones".

- Silvia Aguirre (Quito)

"Buena organización. Se abordaron temas muy interesantes. Documentación e información proporcionada muy útil y completa. En términos generales el curso es de mucha utilidad para las personas que planean hacer negocios con China, en lo personal me ha ayudado a tener un panorama más claro sobre este mercado y la importancia que debo dar a su cultura de negocios para poder desarrollar buenas estrategias de entrada y a largo plazo".

- Coral Lee Marco (Madrid)

"Este curso me ha sido muy útil, no sólo por los conocimientos adquiridos con el amplio material que ofrece, sino también por la gran disponibilidad de los profesores para resolver cualquier tipo de duda. El temario es bastante completo, aborda desde los conocimientos generales del país en todas sus vertientes (económica, política, social, cultural...) hasta las nociones básicas a tener en cuenta al negociar con China (protocolo, marketing...). Si estás pensando en hacer negocios con China, ¡este es el curso ideal!"

- Erik Manuel Priego Brito (Ciudad de México)

"El curso es positivo completamente, desde la parte histórica, política, social, económica, de negocios e inversiones. Siempre me han atendido de manera excelente, han respondido y aclarado cualquier duda. Todo está muy bien, me gustó mucho".

- María Emilia Temchuk (Buenos Aires)

“El curso me ha resultado por demás provechoso y me ha dado nuevas perspectivas respecto de las implicancias en los negocios con China. Estoy encantada con todo lo que he aprendido y con la espectacular cantidad que se provee en el mismo. El Profesor siempre ha respondido de forma rápida ante cualquier duda y sus devoluciones a las tareas han sido realmente ilustrativas y de mucha ayuda. Estoy realmente agradecida y muy contenta pues este curso ha cumplido, e incluso excedido, mis expectativas”.

Diploma

El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá el correspondiente diploma expedido por la Universidad Francisco de Vitoria.

NOTA IMPORTANTE: Para poder recibir el diploma de la Universidad Francisco de Vitoria, será un requisito imprescindible que el alumno envíe una fotocopia de su pasaporte o documento nacional de identidad.

Metodología: cómo funciona el curso

El Campus online utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:

1- Lecturas, incluyendo tanto lecturas obligatorias (imprescindibles para el seguimiento del curso) como documentación y lecturas complementarias (que es recomendable leer). Se han seleccionado una serie de lecturas, de autores diversos, sobre los diferentes temas tratados

2- Vídeos, sobre temas del curso. Cada unidad cuenta con 1-2 vídeos.

3- Consultas al profesor, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento. El profesor responderá las consultas del alumno.

4- Tareas, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor, que las corrige y comenta al alumno.

5- Cuestionarios de auto-evaluación, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

6- Foros. El curso incluye foros de discusión online en los que los alumnos interactúan entre sí y con los profesores del curso.

7- Conferencias online. Se celebrarán varias conferencias por Internet, en directo, a cargo de especialistas en el mercado chino.

- **Un curso de calidad, que combina la atención del curso presencial con la metodología online**

La gran mayoría de los cursos online que se encuentran en el mercado consisten básicamente en el visionado de unos vídeos y la respuesta a unos cuestionarios de autoevaluación. La interacción profesor-alumno es prácticamente nula. El curso se realiza de una forma esencialmente "pasiva".

Las ventajas clave de los cursos de Iberglobal son:

- **Atención personalizada.** El profesor corrige y comenta sus tareas de forma personalizada. El alumno puede dirigir consultas al profesor, así como hablar con él por videoconferencia.
- **El valor de la experiencia.** Los profesores son profesionales con una amplia experiencia en comercio exterior y negocios internacionales, en particular en el mercado chino.

El curso comprende textos, **documentación y vídeos en inglés**, por lo que es conveniente el manejo de este idioma.

Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 50 horas presenciales. Cada unidad tiene un periodo de tiempo asignado, que será especificado al comienzo del curso. Los alumnos deben seguir el calendario establecido del curso.

Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **320 euros**.

Para matricularse en el curso, vaya al **Campus online**:

<https://iberglobal.moodlecloud.com/login/index.php>

En el Campus debe registrarse como alumno, y a continuación siga las instrucciones para matricularse en el curso, "Negocios con China".

Iberglobal concederá varias **becas parciales**, en virtud de las cuales el precio del curso será de 250 euros. Si desea solicitar una beca pónganos un correo a campus@iberglobal.com. Las becas están dirigidas de forma preferente a estudiantes y desempleados.

La matrícula puede abonarse mediante **tarjeta de crédito** (a través del sistema totalmente seguro de Paypal) o, si lo desea, mediante transferencia o cheque. Si desea matricularse pagando con **transferencia bancaria**, pónganos un correo a campus@iberglobal.com y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible.

Precio especial para grupos: Para grupos de tres o más personas se podrá aplicar un descuento del 30%. En el caso de que tenga un grupo de alumnos contáctenos en campus@iberglobal.com

Nota: la realización del curso está condicionada a la matrícula de un número suficiente de alumnos, que garantice la calidad académica de la actividad docente.

Dudas y consultas

Para cualquier duda o consulta escríbanos a campus@iberglobal.com
Le atenderemos de forma personalizada.