

**Proyecto/Guía docente de la asignatura Adaptada a la Nueva Normalidad**

Se debe indicar de forma fiel como va a ser desarrollada la docencia en la Nueva Normalidad. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la máxima presencialidad posible del estudiante siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando todas las adaptaciones que se realicen respecto a la memoria de verificación Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías).

Asignatura	Estilos culturales de negociación y protocolo en Asia		
Materia	Negocios internacionales		
Módulo			
Titulación	Semestre Internacional de la Facultad de Comercio (Máster RRII)		
Plan	902	Código	75072
Periodo de impartición	2º Semestre	Tipo/Carácter	Obligatoria
Nivel/Ciclo	Semestre Internacional	Curso	
Créditos ECTS	6		
Lengua en que se imparte	Inglés / Castellano		
Profesor/es responsable/s	Emilio Hernández Miguel Varela Rodríguez		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	983185980, emilio.hernandez@uva.es 983331854, miguel.varela@uva.es		
Departamento	Organización de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados. Sociología y Trabajo Social.		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

La asignatura “Estilos culturales de negociación y protocolo en Asia” forma parte de la materia “lenguas extranjeras y comunicación”. Se imparte en el segundo semestre una vez que vista la asignatura “Inteligencia cultural (Asia) I”.

1.2 Relación con otras materias

Inteligencia cultural en Asia I y II

1.3 Prerrequisitos

Ninguno





2. Competencias

2.1 Generales

G1. Aplicar un razonamiento crítico.

G5. Ser capaz de analizar e interpretar las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios, basadas en el compromiso ético con los valores y principios de las sociedades estudiadas.

G6. Valorar y respetar la diversidad cultural del planeta, con especial mención a la gran diversidad cultural que existe en Asia.

G7. Establecer relaciones interpersonales que contribuyan a un mejor desarrollo de su actividad académica y profesional.

G8. Obtención de unos conocimientos más profundos de las realidades sociales y culturales del planeta, especialmente, de Asia.

G9. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente al comercio y a las relaciones internacionales y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos en el departamento internacional de una organización.

G10. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una organización en distintos entornos internacionales, a través del reconocimiento de la diversidad cultural existente en el planeta, pero especialmente en Asia.

G11. Ser capaz de comunicar en español y en inglés (oralmente y por escrito) los resultados de los análisis, las propuestas de actuación o negocio, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados. Adquirir las cuatro competencias básicas del inglés (escuchar, leer, hablar y escribir), tanto en la teoría como en su aplicación y en la evaluación.

2.2 Específicas

E2. Identificar, comprender y analizar los elementos, procesos y dinámicas observables en la estructura de las sociedades analizadas, especialmente de China, India y Japón, y su manejo por los distintos tipos de actores.

E4. Generar expertos en relaciones internacionales y en comercio exterior, especialmente, en Asia.

E7. Aplicar los instrumentos metodológicos necesarios para el análisis sistemático y riguroso del comercio exterior y/o de las relaciones internacionales (observación, comparación, formulación de hipótesis, etc.), así como las herramientas de intervención (elaboración de estrategias, técnicas de negociación y protocolo).

E8. Saber gestionar las relaciones con los clientes y contrapartes, especialmente de China, India y Japón, especialmente mediante el conocimiento de las prácticas culturales que inciden en los procesos negociadores.



3. Objetivos

- Conocer los principios generales de los procesos de negociación
- Capacitar al alumno para analizar los procesos de conflicto social e interpersonal y su impacto sobre la negociación en un contexto internacional.
- Conocer los mecanismos y recursos disponibles para la negociación y la mediación en un contexto internacional.
- Capacitar al alumno para responder a situaciones de negociación difíciles, perfiles de negociación complicados, y obstáculos comunes en la negociación internacional.
- Capacitar al alumno para manejar prácticas y principios de la mediación internacional.
- Capacitar para llevar a cabo de manera exitosa procesos de negociación en contextos internacionales.
- Conocer los principios generales de las interacciones sociales reguladas por normas de protocolo y etiqueta.
- Determinación de los patrones culturales en Asia, especialmente en China, India y Japón.
- Saber qué elementos de la cultura pueden afectar a los procesos de negociación intercultural.
- Desarrollar las competencias necesarias para analizar con eficacia los condicionantes que operan en un proceso de relacionales con personas de Asia, especialmente de China, India y Japón.
- Capacitar para un desempeño eficaz y ético de los procesos relacionales, facilitando la integración de estrategias de comportamientos coherentes y responsables.
- Configuración e implementación de una estrategia relacional de acercamiento que evite malentendidos y facilite el proceso.

4. Contenidos y/o bloques temáticos

Bloque 1: “El conflicto social y los procesos de negociación internacional”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 2

a. Contextualización y justificación

El primer bloque describe los conceptos y principios generales de la teoría general del conflicto interpersonal y social, de la negociación, y de la mediación. En los últimos 11 años y desde la formulación del Concepto de la Unión Europea para la Mediación, las instituciones transnacionales como la Unión Europea o las Naciones Unidas han puesto el foco en estas capacidades a la hora de seleccionar candidatos, ya sean posibles empleados, consultores, empresas y/u organizaciones sin ánimo de lucro. Se trata de capacidades fundamentales para que futuros expertos/as en relaciones internacionales puedan evitar conflictos con otros negociadores y/o sus circunscripciones, para que puedan anticipar posibles trabas a la negociación, y para que conozcan los recursos a su alcance en un contexto de negociación/mediación internacional.

Se trata de un bloque eminentemente práctico en el que se expondrá al alumno a situaciones reales de negociación, a través de casos prácticos y una simulación de negociación internacional.

b. Objetivos de aprendizaje

Proveer un enfoque del conflicto interpersonal que evite el bloqueo de las negociaciones y permita al futuro experto abarcarlo de forma productiva.

Manejar de manera eficaz los conceptos de negociación, mediación y conflicto, así como sus distintas dimensiones.

Conocer las singularidades y aspectos diferenciadores de la negociación y la mediación en contextos interculturales e internacionales.

Capacitar al alumno para analizar situaciones interpersonales y sociales que puedan dar lugar a conflictos (latentes o manifiestos), y cómo responder ante ellas o mitigarlas.

Capacitar al alumno para orientar la negociación hacia una resolución mutuamente favorable.

Capacitar al alumno para identificar las distintas etapas de la negociación y la mediación y las herramientas a su disposición convenientes en cada etapa.

Capacitar al alumno para responder ante obstáculos comunes en la negociación, tales como son las tácticas agresivas y los conflictos de interés.

c. Contenidos

Introducción al conflicto: conceptos, definiciones y tipos

El conflicto como proceso social y sus fases

Análisis y situación del conflicto social: herramientas para estudiar y anticipar el conflicto



El poder en la resolución de conflictos y la negociación: tipos, características y dinámicas de poder

La negociación: más allá del regateo, el modelo de negociación por principios

La mediación: técnicas, niveles y procesos de paz

Habilidades del negociador internacional

Simulación de un caso práctico guiado

d. Métodos docentes

La metodología docente integra dos tipologías de actuación docente:

Las clases de tipo teórico se realizan con un componente expositivo/dialógico, partiendo de contenidos previamente entregados al alumnado.

Las clases de carácter práctico se desarrollan a partir de ejercicios, en ocasiones cooperativos y en otras competitivo, en el que se tematizan las cuestiones relacionadas con los procesos de negociación y protocolo.

e. Plan de trabajo

El profesor/a aportará información al alumnado ya sea a partir de material previamente preparado o a partir de la exposición en clase.

En clase se establecerá un diálogo y desarrollo de prácticas de tipo conceptual a partir de este material.

Posteriormente se desarrollarán ejercicios de capacitación y simulación en materia de procesos de negociación.

f. Evaluación

Esta asignatura se servirá de los siguientes procedimientos diferenciados de evaluación:

- Las actividades desarrolladas a lo largo del curso permitirán evaluar los conocimientos adquiridos por los alumnos sobre este bloque
- A lo largo del curso, el alumno tendrá la obligación de entregar tareas que serán solicitadas por el profesorado en fechas a determinar. Dichas tareas deberán ser realizadas obligatoriamente (en algunos casos en horas presenciales). El desconocimiento o la no presencia del alumno para la realización de dichas tareas en las fechas determinadas no le exime de la obligatoriedad de la tarea y su calificación.
- Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica y/o teórica sobre los contenidos tratados.

g Material docente

g.1 Bibliografía básica

Fisher, R. y Ury, W. (1981) *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*

"The Soft Power 30" (2019)

BBC (2019) "Betty Bigombe: The Woman who Befriended a Warlord"

Brahimi and Ahmed (2008) "The Seven Deadly Sins of a Mediator"



- Doucet, I. (2008) "Conflict Transformation"
- Hocker and Wilmot (2018) "Mediation"
- Lederach (2014) "The lenses of Conflict Transformation"
- McAllister (2013) "Peace from Within, Help from Without"
- National Endowment for Democracy (2017) "Sharp Power"
- Nye (2008) "The Place of Soft Power in State-Based Conflict"
- King (2008) "Power, social violence and civil war"
- Kressel (2006) "Mediation Revisited"
- UNDP (2011) "Guidance for Effective Mediation"
- UNDP (2011) "Mediation Start-Up Checklist"
- USIP (2011) "Mediation Process Checklist"
- Zartman (2001) "The Timing of Peace Initiatives: Ripeness and the Hurting Stalemate"

g.2 Bibliografía complementaria

- Cellich, C. y S. Jain (2004) Global business negotiations: a practical guide. Thomson, Cincinnati.
- Chávarri del Rivero, Tomás (2004): Protocolo Internacional. Tratado de Ceremonial diplomático. Madrid. Ediciones Protocolo.
- Fernández Souto, Ana Belén (2012): El protocolo internacional en la globalización económica. Barcelona. Editorial UOC.
- García, G. (2018). Negociación intercultural, aspectos clave para negociar en ámbitos internacionales, FC Editorial. Fundación Confemetal, Madrid.
- Hendon, D. y Hendon, H. (2002). Cómo negociar en cualquier parte del mundo. México: Limusa.
- Llamazares, O. (2004). Cómo negociar con éxito en 50 países, Global Marketing Strategies, Madrid.
- Maqueda Lafuente, J. (2003). Protocolo empresarial: una estrategia de marketing, ESIC. Madrid.
- Llamazares, O. y A. Nieto (2002). Negociación internacional: estrategias y casos. Ediciones Pirámide, Madrid.
- Moran, R.T., Harris, P.R. y Moran, S. (2010). Managing Cultural Differences, Butterworth-Heinemann, Oxford.



Pervez, G. y J. C. Usunier (2003) International business negotiations. Pergamon/Elsevier, Oxford.

Urbina, J.A (2001): El gran libro del protocolo. Madrid. España. Ed. Temas de Hoy.

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

h. Recursos necesarios

Los propios de la docencia en aula convencional actual (Ordenador, proyector y WIFI abierta) y la disponibilidad de un aula con formato físico que permita la interacción para llevar a cabo los trabajos de simulación.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
2	Semana 1 a 5

Bloque 2: “Las raíces culturales asiáticas y los estilos culturales nacionales en Asia”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 4

a. Contextualización y justificación

Para entender la mentalidad y el estilo de negociación de los asiáticos, es necesario comprender las principales raíces culturales de Asia y las experiencias previas fruto de su contacto con occidentales.

Para entablar relaciones y negocios internacionales en Asia es necesario someterse a procesos de aculturación al objeto de no cometer errores tanto de forma como de fondo. Para esto es necesario conocer los diferentes estilos culturales que están presentes en Asia, especialmente China, India y Japón, y las dimensiones de estas culturas de alto contexto.

b. Objetivos de aprendizaje

Determinar los factores culturales más relevantes que afectan a las relaciones y negocios internacionales y las formas de capacitación cultural más apropiadas tal que se eviten errores, especialmente los cometidos inconscientemente.

c. Contenidos

- Confucianismo, Taoísmo, Hinduismo, El arte de la Guerra, Experiencias con imperialistas y colonialistas occidentales, Relaciones, decisiones, emociones y trabajo en equipo
- El estilo negociador chino.
- El estilo negociador japonés.



- El estilo negociador indio.
- Otros estilos negociadores nacionales de Asia.

d. Métodos docentes

La metodología docente integra dos tipologías de actuación docente:

Las clases de tipo teórico se realizan con un componente expositivo/dialógico, partiendo de contenidos previamente entregados al alumnado.

Las clases de carácter práctico se desarrollan a partir de ejercicios, en ocasiones cooperativos y en otras individuales, en el que se tematizan las cuestiones relacionadas con los diferentes estilos culturales de negociación en Asia.

e. Plan de trabajo

El profesor/a aportará información al alumnado ya sea a partir de material previamente preparado o a partir de la exposición en clase.

En clase se establecerá un diálogo y desarrollo de prácticas de tipo conceptual a partir de este material.

Los alumnos trabajarán en grupo, resolviendo casos propuestos y analizando documentación facilitada por el profesor. Además, se les propondrá que recopilen información fuera del horario de clase. Al finalizar los trabajos, expondrán de forma aleatoria el número de grupos que estime conveniente el profesor.

f. Evaluación

Esta asignatura se servirá de los siguientes procedimientos diferenciados de evaluación:

- Las actividades desarrolladas a lo largo del curso permitirán evaluar los conocimientos adquiridos por los alumnos sobre este bloque
- Realización de pequeños tests sobre la parte teórico/práctica de la asignatura
- A lo largo del curso, el alumno tendrá la obligación de entregar tareas que serán solicitadas por el profesorado en fechas a determinar. Dichas tareas deberán ser realizadas obligatoriamente (en algunos casos en horas presenciales). El desconocimiento o la no presencia del alumno para la realización de dichas tareas en las fechas determinadas no le exime de la obligatoriedad de la tarea y su calificación.
- La realización de un trabajo individual/grupal sobre los temas propuestos por el profesor
- Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica y/o teórica sobre los contenidos tratados y los conocimientos alcanzados

g Material docente

g.1 Bibliografía básica

- RICHARD D. Lewis (2006), *When cultures collide : leading across cultures*, WS Bookwell
- BENOLIEL, Michael. *Negotiating Successfully in Asia*. (2013). *Eurasian Journal of Social Sciences*. 1, (1), 1-18. Research Collection. Lee Kong Chian School Of Business. Singapore Management University
- Lothar Katz. "Negotiating International Business. (2017). *The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World*". (CreateSpace, 2017 edition)
- NIBCUADRADO ESCLÁPEZ, Carmen (2007): *Protocolo en las relaciones internacionales de la empresa y los negocios*, FC Editorial, Madrid.
- CUBEIRO RODRÍGUEZ, Didac (2016): *Vender en Asia Oriental. Un reto para la pequeña y mediana empresa*, primera edición. Editorial UOC, Barcelona.
- FERNÁNDEZ SOUTO, Ana Belén, BERNÁCER SALES, Teresa, CATELLANOS MEDINA, Deva y ROMERO ANIA, Alberto (2010): *El protocolo internacional en la globalización económica*, Editorial UOC, Barcelona.



- FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos, GALGUERA GARCÍA, Laura (2008). *La comunicación humana en el mundo contemporáneo*, tercera edición, Capítulo 6: "Comunicación intercultural", MacGraw-Hill, Interamericana Editores, México, D.F.
- FERRARO, Gary y BRIODY Elizabeth K. (2013): *The Cultural Dimension of Global Business*, 8ª edición revisada, Routledge, Nueva York.
- GÓMEZ CARRILLO, Enrique (2014): *El alma japonesa*, primera edición. QUÁLEA Editorial, Torrelavega.
- KAKAR, Sudhir Y KAKAR, Katharina (2012): *La India. Retrato de una sociedad*, primera edición. Editorial Kairós, Barcelona.
- KUMAR, Rajesh y KUMAR SETHI, Armand ((2007): *Hacer negocios en India. Una guía para directivos occidentales*. Gestión 2000, Barcelona.
- LANDERAS, Javier (2014): *Cómo hacen los japoneses*, primera edición. Satori Ediciones, Gijón.
- LIVERMORE, David A. (2015): *Leading with cultural intelligence. The Real secret to success*, segunda edición, American Management Association,
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, Olegario (2008): *Cómo negociar con éxito en 50 países*, Global Marketing Strategies, Madrid.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, Olegario y FERDINAN, Simon R. (2007): *Cómo negociar en inglés. Guía práctica para el ejecutivo internacional*, Global Marketing Strategies, Madrid.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, Olegario Y NIETO CHURRUCA, Ana (2002): *Negociación internacional. Estrategias y casos*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- MORCILLO ANGULO, Eduardo Y SINCLAIR, James (2005): *El marco de los negocios en China*. Gestión 2000, Barcelona.
- PÁNIKER, Agustín (2014): *La sociedad de castas. Religión y política en la India*, primera edición. Editorial Kairós, Barcelona.
- PAULSON, HENRY M. Jr. (2016): *Negociando con China*, Ediciones Deusto, Barcelona.
- PEIRATS MECHÓ, Francisca y NINOT ALAGARDA, Pablo (2018): *Negociación internacional*, Marcombo, Madrid.
- SEN, Amartya (2018): *India en construcción*, primera edición. Clave Intelectual, Madrid.
- TADA, Michitaro (2007): *Gestualidad japonesa*, Adriana Hidalgo Editora, Buenos Aires.
- VILARIÑO PINTOS, EDUARDO (2010): *Teoría de la negociación internacional*, Andavira Editora, Santiago de Compostela.
- ZHANG, Yingying Y OLIVARES, Ignacio ((2012): *No más cuentos chinos*, primera edición. Actualia Editorial, A Coruña.

g.2 Bibliografía complementaria

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

h. Recursos necesarios

Los propios de la docencia en aula convencional actual (Ordenador, proyector y WIFI abierta) y la disponibilidad de un aula con formato físico que permita la interacción para llevar a cabo los trabajos de simulación.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
4	Semana 5 a 15

Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.



5. Métodos docentes y principios metodológicos

- Lecciones magistrales introductorias
- Discusiones y debates sobre las cuestiones abordadas en los contenidos
- Resolución de diversos ejercicios prácticos propuestos para los temas del programa
- Sesiones teóricas (lección magistral) de una hora de duración cada una
- Búsqueda de información puntual y actualizada sobre los supuestos planteados, que será expuesta en función de su interés (necesariamente relacionada con el tema que se trate en clase, convenientemente trabajada y contrastada)
- Clases prácticas en grupos reducidos en el aula



**6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura**

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA ⁽¹⁾	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	25	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	25
Clases prácticas	25	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	25
Evaluación	10	Realización de trabajos, informes, memorias...	30
		Preparación orientada a la evaluación	10
Total presencial	60	Total no presencial	90
TOTAL presencial + no presencial			150

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor para otro grupo presente en el aula.

7. Sistema y características de la evaluación

Criterio: cuando al menos el 50% de los días lectivos del cuatrimestre transcurran en normalidad, se asumirán como criterios de evaluación los indicados en la guía docente. Se recomienda la evaluación continua ya que implica minimizar los cambios en la agenda.

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Tests	10%	En las fechas programadas se podrán realizar pequeñas pruebas sobre la parte teórica de la asignatura
Resolución de casos prácticos	40%	A lo largo del curso, el alumno realizará ejercicios, supuestos prácticos y trabajos que se irán entregando en las fechas que se fijen.
Trabajo individual/grupal	20%	Al final del curso y en la fecha programada se realizará un trabajo individual/grupal sobre los contenidos estudiados.
Prueba escrita (Examen final) **	30%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- Convocatoria ordinaria:**

- El alumno que ha optado a evaluación continua RENUNCIA a la convocatoria ordinaria

Para poder obtener la calificación de la asignatura por evaluación continua es obligatorio que el alumno asista a clase un 80 % del total posible.

En caso contrario, el alumno deberá realizar la prueba escrita (Examen Final 100%) correspondiente. La materia de examen abarca el bloque en el que está estructurada la asignatura más los contenidos teórico-prácticos de los casos prácticos. Mínimo para aprobar 5 sobre 10.

- Para aprobar la asignatura por medio de la evaluación continua es requisito obligatorio obtener al menos 5 puntos mediante la suma de test, resolución de casos prácticos, trabajo individual y prueba final escrita.



** Para poder sumar las notas de test, casos prácticos y trabajo individual/grupal a la prueba escrita es necesario obtener mínimo un 3 sobre 10 en la prueba escrita.

- **Convocatoria extraordinaria:**

El alumno deberá realizar la prueba escrita (Examen Final 100%) correspondiente. La materia de examen abarca el bloque en el que está estructurada la asignatura más los contenidos teórico-prácticos de los casos prácticos. Mínimo para aprobar 5 sobre 10.

- Para aprobar la asignatura por medio de la evaluación continua es requisito obligatorio obtener al menos 5 puntos mediante la suma de test, resolución de casos prácticos, trabajo individual y prueba final escrita.

8. Consideraciones finales

Dado que este plan de estudios se encuentra en continua renovación, los porcentajes otorgados a los procedimientos de evaluación pueden ser modificados. Se informará oportunamente de los cambios, si los hubiera.

Las tareas propuestas de evaluación continua finalizarán en el horario en el que están programadas, sin posibilidad de realizarlas fuera de los periodos asignados.



Adenda a la Guía Docente de la asignatura

La adenda debe reflejar las adaptaciones sobre cómo se desarrollaría la formación si tuviese que ser desarrollada en modalidad online por mandato de autoridades competentes. Se deben conservar los horarios de asignaturas y tutorías publicados en la web de la UVa, indicar el método de contacto y suministrar un tiempo razonable de respuesta a las peticiones de tutoría (2-4 días lectivos). Describir el modo en que se desarrollarán las actividades prácticas. En el caso de TFG/TFM, desarrollar detalladamente los sistemas de tutorías y tutela de los trabajos.

A4. Contenidos y/o bloques temáticos

Bloque 1: “El conflicto social y los procesos de negociación internacional”

Carga de trabajo en créditos ECTS:

c. Contenidos Adaptados a formación online

d. Métodos docentes online

- Por medio del Campus Virtual de la Uva:
 - o Lecciones magistrales de temas de teoría introductorias utilizando presentaciones en PowerPoint a través de la plataforma Blackboard Collaborate
 - o Lecciones magistrales de práctica utilizando videos por medio de Kaltura
 - o Discusiones y debates sobre las cuestiones abordadas en los contenidos a través de los foros
 - o Activación de tareas de evaluación por pares para que el alumno afiance los conocimientos adquiridos en teoría
 - o Activación de tareas para que el alumno afiance los conocimientos adquiridos en práctica.
 - o Tutorías dirigidas vía email, foros o plataforma Webex

e. Plan de trabajo online

- Utilizando el Campus virtual de la Uva (o el email en casos muy particulares):
 - o Planteamiento de talleres teóricos a realizar antes de una fecha concreta.
 - o Planteamiento semanal de diferentes tareas e informes a realizar sobre diversos casos prácticos. Estas tareas son de carácter individual o en grupos de trabajo de tres estudiantes.
 - o Presentación de un informe final del trabajo realizado referente a la parte teórica

f. Evaluación online

- A lo largo del periodo de clases no presenciales, el alumno tendrá la obligación de entregar a través del Campus Virtual tareas que serán solicitadas por el profesorado en fechas a determinar. Dichas tareas deberán ser realizadas obligatoriamente. El desconocimiento del alumno para la realización de dichas tareas en las fechas determinadas no le exime de la obligatoriedad de la tarea y su calificación.
- Al final del curso y en la fecha y hora programada se realizará, si fuera necesaria, la realización vía online de una prueba teórica.
- Con respecto a la parte teórica de este bloque, y en lo referente tanto a la convocatoria ordinaria como a la extraordinaria, la evaluación se realizará teniendo en cuenta el siguiente protocolo:
 - o El alumno que se presente RENUNCIARÁ a la nota obtenida en esta parte en evaluación continua.
 - o Será obligatorio, para aprobar la asignatura, obtener en el examen correspondiente un mínimo de 5 (sobre 10)



- o La prueba a realizar consistirá en un cuestionario tipo test, a través del Campus Virtual, con un nivel de seguridad bajo, de forma síncrona y con una duración (excluyendo el tiempo de control de seguridad) de unos 20 minutos.
- o Será necesaria la notificación previa por parte del alumno, informando que renuncia a la evaluación continua de esta parte y aceptando que posee las herramientas necesarias para la realización de la prueba. Para ello, se informará por los medios que implementarán los docentes a través del Campus Virtual con 7 días mínimo de antelación. En caso de NO informar al profesorado NO se tendrá opción de realización de la prueba.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
2	Semana 1 a 5

Bloque 2: “Las raíces culturales asiáticas y los estilos culturales nacionales en Asia”

Carga de trabajo en créditos ECTS:

c. Contenidos Adaptados a formación online

d. Métodos docentes online

- Por medio del Campus Virtual de la Uva:
 - o Lecciones magistrales de temas de teoría introductorias utilizando presentaciones en PowerPoint a través de la plataforma Blackboard Collaborate
 - o Lecciones magistrales de práctica utilizando videos por medio de Kaltura
 - o Discusiones y debates sobre las cuestiones abordadas en los contenidos a través de los foros
 - o Activación de tareas de evaluación por pares para que el alumno afiance los conocimientos adquiridos en teoría
 - o Activación de tareas para que el alumno afiance los conocimientos adquiridos en práctica.
 - o Tutorías dirigidas vía email, foros o plataforma Webex

e. Plan de trabajo online

- Utilizando el Campus virtual de la Uva (o el email en casos muy particulares):
 - o Planteamiento de talleres teóricos a realizar antes de una fecha concreta.
 - o Planteamiento semanal de diferentes tareas e informes a realizar sobre diversos casos prácticos. Estas tareas son de carácter individual o en grupos de trabajo de tres estudiantes.
 - o Presentación de un informe final del trabajo realizado referente a la parte teórica

f. Evaluación online

- A lo largo del periodo de clases no presenciales, el alumno tendrá la obligación de entregar a través del Campus Virtual tareas que serán solicitadas por el profesorado en fechas a determinar. Dichas



tareas deberán ser realizadas obligatoriamente. El desconocimiento del alumno para la realización de dichas tareas en las fechas determinadas no le exime de la obligatoriedad de la tarea y su calificación.

- Al final del curso y en la fecha y hora programada se realizará, si fuera necesaria, la realización vía online de una prueba teórica.
- Con respecto a la parte teórica de este bloque, y en lo referente tanto a la convocatoria ordinaria como a la extraordinaria, la evaluación se realizará teniendo en cuenta el siguiente protocolo:
 - El alumno que se presente RENCUNARÁ a la nota obtenida en esta parte en evaluación continua.
 - Será obligatorio, para aprobar la asignatura, obtener en el examen correspondiente un mínimo de 5 (sobre 10)
 - La prueba a realizar consistirá en un cuestionario tipo test, a través del Campus Virtual, con un nivel de seguridad bajo, de forma síncrona y con una duración (excluyendo el tiempo de control de seguridad) de unos 20 minutos.
 - Será necesaria la notificación previa por parte del alumno, informando que renuncia a la evaluación continua de esta parte y aceptando que posee las herramientas necesarias para la realización de la prueba. Para ello, se informará por los medios que implementarán los docentes a través del Campus Virtual con 7 días mínimo de antelación. En caso de NO informar al profesorado NO se tendrá opción de realización de la prueba.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
4	Semana 5 a 15

Añada tantos bloques temáticos como considere.

A5. Métodos docentes y principios metodológicos

Lecciones magistrales introductorias

- Discusiones y debates sobre las cuestiones abordadas en los contenidos
- Resolución de diversos ejercicios prácticos propuestos para los temas del programa
- Búsqueda de información puntual y actualizada sobre los supuestos planteados, que será expuesta en función de su interés (necesariamente relacionada con el tema que se trate en clase, convenientemente trabajada y contrastada)

A6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES A DISTANCIA ⁽²⁾	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	10	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	25
Clases prácticas	5	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	45
Evaluación	5	Realización de trabajos, informes, memorias...	45



		Preparación orientada a la evaluación	15
Total presencial a distancia	20	Total no presencial	130
Total presencial a distancia + no presencial			150

⁽²⁾ Actividad presencial a distancia en este contexto es cuando el grupo sigue por videoconferencia la clase impartida por el profesor en el horario publicado para la asignatura.

A7. Sistema y características de la evaluación

Criterio: cuando más del 50% de los días lectivos del cuatrimestre transcurran en situación de contingencia, se asumirán como criterios de evaluación los indicados en la adenda.

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO BLOQUE 1 y 2	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
CONVOCATORIA ORDINARIA		
Teoría (Test)	10%	En las fechas programadas se podrán realizar de forma online pruebas sobre la parte teórica de este bloque. Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba teórica online, si es necesaria, sobre los contenidos estudiados. Si algún estudiante tiene algún problema técnico, deberá ponerlo en conocimiento del profesor a la mayor brevedad posible
Práctica (Resolución casos prácticos)	40%	A lo largo del periodo, el alumno realizará ejercicios, supuestos prácticos y trabajos que se irán entregando en las fechas que se fijen.
Trabajo individual / grupal	50%	Entrega de ejercicios prácticos mediante tareas realizadas grupalmente y subidas a la plataforma. El equipo docente ofrece una realimentación de los ejercicios entregados mediante la elaboración de un informe en la plataforma del Campus Virtual.
Prueba escrita (Examen final) **	100%	Para aquellos alumnos que renunciaron en tiempo y forma a la evaluación continua. Se realizará a través del Campus Virtual, en la fecha prevista. La hora del examen se comunicará oportunamente en la Convocatoria que se colgará en el Foro de Avisos general de la Asignatura.
Nivel de identificación		PRUEBAS SÍNCRONA Y ASÍNCRONA El nivel de identificación es el "básico" de la plataforma virtual para las tareas tanto síncronas como asíncronas El nivel de identificación es el "medio" para las pruebas realizadas por videoconferencia
CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA		
Prueba escrita (Examen final) **	100%	Prueba final teórica online sobre los contenidos estudiados.



CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**

- El alumno que ha optado a evaluación continua RENUNCIA a la convocatoria ordinaria
- Para aprobar la asignatura por medio de la evaluación continua es requisito obligatorio obtener al menos 5 puntos mediante la suma de test, resolución de casos prácticos y trabajo individual.

En caso de no seguir la evaluación continua, el alumno deberá realizar la prueba escrita (Examen Final 100%) correspondiente. La materia de examen abarca el bloque en el que está estructurada la asignatura más los contenidos teórico-prácticos de los casos prácticos. Mínimo para aprobar 5 sobre 10.

- **Convocatoria extraordinaria:**

- El alumno deberá realizar la prueba escrita (Examen Final 100%) correspondiente. La materia de examen abarca el bloque en el que está estructurada la asignatura más los contenidos teórico-prácticos de los casos prácticos. Mínimo para aprobar 5 sobre 10.
-

