



Módulo II: Relaciones entre la Unión Europea y China

I. IDENTIFICACIÓN

- ✓ **Nombre del Módulo:** Módulo II Relaciones entre la Unión Europea y China.
- ✓ **Código:** 42662
- ✓ **Titulación:** Master Oficial UE-China: Cultura y Economía
- ✓ **Curso académico:** 2015-16
- ✓ **Tipo de asignatura:** Obligatoria
- ✓ **Créditos ECTS (horas):** 12 (300)
- ✓ **Período de impartición:** 1er semestre
- ✓ **Idioma en que se imparte:** Castellano
- ✓ **Profesorado:** Nora Sainz, Federico Guerrero y José García Cano

II. DESCRIPCIÓN

A través de una aproximación desde lo más genérico a lo más concreto, de manera que los alumnos dispongan de unos conocimientos básicos e instrumentales que les permitan una correcta comprensión y análisis de los aspectos básicos del módulo, se darán en primer lugar conceptos básicos de las Relaciones Internacionales (sistema internacional, actores, potencias, etc.), los cuales son necesarios para entender la inserción de China y de la UE en el sistema internacional así como sus relaciones mutuas (y con otros actores). Para después aproximarse a la UE: sus instituciones, su funcionamiento y su mecanismo de toma de decisiones. De esta manera se podrá analizar como la UE se relaciona con China y su agenda económica y política en estas interacciones. También se analizarán los posibles puntos de cooperación o conflicto de la UE y China a la hora de establecer relaciones con diferentes regiones como África, Asia y América Latina, y se compararán las posturas y visiones de tres potencias internacionales (UE, China y Estados Unidos) sobre el funcionamiento del sistema internacional en base a diferentes temas de la agenda internacional (soberanía, derechos humanos, medio ambiente, etc.).

En este módulo también se introducir  al estudiante en dos conceptos básicos, relacionados entre sí, los agentes intervinientes en el mercado, con una definición y determinación de la figura del empresario y su relación dentro de la economía, y las reglas que presiden dicha relación, con unos conceptos básicos de las diferentes formas jurídicas en que se presenta el empresario en el

mercado económico y el funcionamiento de estas en concordancia a la legislación del país en que actu . Se hará también un análisis comparativo entre la legislación mercantil de la UE-China, desde el punto de vista de ambas legislaciones, haciendo un pequeño estudio comparativo de los diferentes conceptos jurídicos.

III. OBJETIVOS FORMATIVOS, COMPETENCIAS ESPECÍFICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

OBJECTIVOS FORMATIVOS

- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación
- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios
- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
- Saber distinguir la figura del empresario de otras figuras que intervienen en el mercado sin ser empresarios.
- Los elementos que configuran el mercado, tanto objetivos como subjetivos.
- Conocer las reglas que intervienen en el ámbito del mercado.
- Saber usar adecuadamente conceptos jurídicos básicos
- Familiarizarse con las formas jurídicas que presenta el empresario en el mercado.
- Conocer y comparar las principales diferencias y semejanzas entre los sistemas jurídicos de UE-China

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

- Analizar las características económicas, sociales y culturales de la Unión Europea y China actuales siendo capaz de interpretar los cambios que han experimentado
- Analizar el impacto de la interrelación entre el desarrollo de la economía emergente de China y el modelo de desarrollo económico de la UE.
- Comparar y analizar las estructuras políticas, institucionales y legislativas de la Unión Europea y China actuales comprendiendo su evolución y desarrollo en el siglo XXI.
- Aplicar diferentes modelos teóricos al análisis de discursos complejos (políticos, sociales, económicos, empresariales y culturales) desde una perspectiva intercontinental e intercultural.
- Establecer relaciones entre el conocimiento comunicativo y las ciencias sociales para la comprensión de las relaciones internacionales en el nuevo contexto de globalización.
- Explicar el estado del mundo (y en concreto el de China y la UE) y su evolución histórica reciente
- Saber discernir aquello que es sustancial y relevante en documentos vinculados a las relaciones internacionales
- Demostrar un conocimiento de las características del empresario, y saber dilucidar cuando actúa en el mercado como particular y como empresario.
- Saber definir claramente todos los elementos que actúan en el mercado. Prohibiciones legales al ejercicio de la actividad de empresario, requisitos formales y legales para ejercer la actividad mercantil.
- Conocimiento de los órganos administrativos de cada país que intervienen en el negocio. Requisitos básicos que deben contener todos documentos que intervienen en la relación mercantil (contratos, facturas, presupuestos, etc.)
- Saber diferenciar entre quien actúa como empresario individual o persona física, y quien en nombre de una sociedad mercantil. Conocimiento directo de las diferentes formas societarias y de sus órganos de dirección y decisión. Obligaciones legales, llevanzas de libros y responsabilidades de los órganos de dirección frente a los incumplimientos que las normas establecen.
- Cuáles son las principales diferencias entre los sistemas jurídicos mercantiles de UE-China. Saber que elementos jurídicos diferenciadores hay entre ambos sistemas y repercusión en las relaciones mercantiles internacionales de los empresarios de ambos ámbitos geográficos.

IV. COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- Trabajar en equipo en entornos interdisciplinarios y multiculturales.

- Realizar aportaciones creativas y originales en ámbitos diferentes, demostrando una actitud de respeto hacia las opiniones, los valores, los comportamientos y las prácticas de otros.
- Desarrollar una capacidad de aprendizaje de forma autónoma
- Manejar las técnicas de comunicación a todos los niveles.
- Planificar, organizar y coordinar el trabajo en equipo, creando sinergias y sabiendo situarse en el lugar de los demás.
- Demostrar un comportamiento ético y de adaptación a diferentes contextos interculturales.

V. TEMARIO Y CONTENIDOS

- Relaciones políticas entre la UE y China y Acción exterior de la U.E.
 - Introducción al sistema internacional: conceptos básicos (actores, estructuras e instituciones)
 - Conceptos básicos, en tanto que instrumentos de análisis, de las Relaciones Internacionales y las características de la sociedad internacional
 - Los actores de la sociedad internacional (Estados-potencias y las organizaciones intergubernamentales).
 - Introducción a la UE
 - Conocer brevemente el proceso histórico de creación de la UE, así como su sistema institucional, sus competencias y su mecanismo de toma de decisiones
 - La República Popular China en el sistema internacional.
 - Análisis de la política exterior China: evolución de los principios, del discurso, de la política, de las estrategias y de la agenda de la política exterior china
 - Las relaciones UE-China
 - Las características y la evolución de las relaciones entre la UE y China.
 - La Acción Exterior de la UE
 - Introducción a la acción exterior de la UE (Política Exterior y de Seguridad Común, política comercial, ayuda al desarrollo),
 - Conformación histórica de la política exterior de la UE (CED, CPE, PESC).
 - Objetivos, instrumentos y dimensiones de la PESC. La Estrategia Europea de Seguridad de la UE.
 - Las políticas de la UE y China hacia América Latina
 - Estrategias (política y económica) que la UE y China –cada una por separado- llevan a cabo hacia América Latina. Posibles

- complementariedades e incompatibilidades entre dichas estrategias.
- Las políticas de la UE hacia Asia Central
 - Estrategias (política y económica) que la UE y China –cada una por separado- llevan a cabo hacia Asia Central. Posibles complementariedades e incompatibilidades entre dichas estrategias.
 - Las políticas de la UE y China hacia África
 - Estrategia política y económica que la UE y China –cada una por separado- llevan a cabo hacia África. Posibles complementariedades e incompatibilidades entre dichas estrategias.
 - La UE en un mundo multipolar
 - La UE en un mundo de potencias emergentes.
 - Poder duro y blando en un entorno en transición.
 - La triangulación UE-Estados Unidos-China en el sistema internacional. **IMPORTANTE:** esta sesión se llevará a cabo a través de la puesta en común en clase de un ejercicio que los alumnos habrán realizado previamente en grupo y que entregarán al inicio de la sesión. Debido al gran número de alumnos y a la dinámica del ejercicio este día comenzaremos la clase a las 15:00 y finalizar  a las 19.30h.
 - Estudio Comparativo del sistema jurídico mercantil UE-China
 - Empresario, mercado y bienes objeto de comercio
 - Defini n de empresario
 - Tipos de empresario.
 - Según la forma jurídica: empresario individual o persona física y sociedades o personas jurídicas.
 - Según su actividad o giro
 - Según su dimensión
 - Según su ámbito de actuación
 - Según la titularidad del capital
 - Según la cuota de mercado
 - Mercado.- Defini n del Mercado. Agentes intervinientes en el mercado.
 - Bienes Objetos de Mercado.- Defini n de Bienes. Bienes que no son objeto de comercio, o no se les considera bienes objeto de comercio desde el punto de vista mercantil.
 - Reglas que intervienen en el mercado
 - Regulación del mercado.

- Normativa que regula las relaciones entre los empresarios.
- Contratos.-Requisitos, contenido y definición de las diferentes figuras contractuales
- Facturas.- requisitos, contenido y elementos fundamentales que han de contener.
 - Aspectos administrativos y requisitos para actuar como empresario desde el punto de vista de la administración del estado, desde cualquiera de los organismos que participan de esta.
- Conceptos jurídicos básicos
 - Definición de los diferentes sistemas jurídicos mundiales. Especial consideración de los sistemas jurídicos anglo-sajón y continental.
 - Principios generales del Derecho, obligaciones y derechos, representación, e instituciones de derecho civil.
- Formas jurídicas del empresario
 - Empresario individual o persona física, sociedad o persona jurídica, diferencias y regulación jurídica de cada uno de ellos.
 - Sociedad o persona jurídica: clasificación de las sociedades, órganos de las mismas, obligaciones legales.
- Comparativa entre los sistemas jurídicos UE-china
 - Cuadro comparativo de las principales diferencias y semejanzas entre ambos sistemas

VI. BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

- ALDEN, Chris, *China in Africa*, London: Zed Books, 2007
- BARBÉ, Esther, *Relaciones Internacionales*, Madrid: Tecnos, 2007
- BARBÉ, E. (ed.), *¿Existe una brecha transatlántica? Estados Unidos y la Unión Europea tras la crisis de Irak*, Madrid, Libros de la Catarata, 2005.
- BARBÉ, E. (dir.), *Cambio Mundial y Gobernanza Global. La interacción entre la Unión Europea y las instituciones internacionales*, Madrid: Tecnos, 2012
- BRETHERTON, Charlotte y VOGLER, John, *The European Union as a Global Actor*, London: Routledge, 2008.
- CABESTAN, Jean-Pierre *La politique internationale de la Chine: entre intégration et volonté de puissance*. Paris: Presses de Sciences Po, 2010.
- CAMERON, Fraser “The Development of EU-China Relations” en WIESSALAS, Georg; WILSON, John y TANEJA, Pradeep (eds.) *The European Union and China. Interests and Dilemmas European*



Escola Universit ria de Turisme i Direcci  Hotelera UAB

- Amsterdam/Nueva York: Rodopi (Serie European Studies n m. 27), 2009, pp. 47-64
- CASARINI, N. y MUSU, C. (eds), *European Foreign Policy in an Evolving International System. The road towards convergence*, London, Palgrave, 2007.
 - GRANT, Charles, “Una voz  nica para la UE”, *Política Exterior* n m.130 Julio/Agosto 2009, pp.39-50
 - HIX, Simon y H YLAND, Bj rn, *Sistema político de la Unión Europea*, Madrid: McGraw Hill, 2012
 - JOHNSTON, Alastair y ROSS, Robert (eds.) *New Directions in the Study of China’s Foreign Policy*. Stanford: Stanford University Press, 2006.
 - KEUKELEIRE, S. y MACNAUGHTAN, J., *The foreign policy of the European Union*, Nueva York, Palgrave, 2008.
 - LIRONG, LIU, *The EU and China’s engagement in Africa: the dilemma of socialisation*, Occasional Paper No.93 August 2011, Institute for Security Studies,
(http://www.iss.europa.eu/uploads/media/The_EU_and_Chinas_engagement_in_Africa.pdf)
 - MELBER, Henning (comp.), “China in Africa”, *Current African Issues No.35*, The Nordic Africa Institute, 2007 (<http://nai.diva-portal.org/smash/get/diva2:240876/FULLTEXT02>)
 - MUÑOZ DUFFY, Ana. “América Latina en la política exterior china: historia, discurso, y política estratégica (1949-2006)”, en SAINZ GSELL, Nora (coord.), “Globalización, interregionalismo y auge asiático. La impronta de China e Irán en América Latina”, *Documentos CIDOB Asia*, 21, 2008, pp.17-75
(http://www.cidob.org/es/content/download/8323/85040/file/doc_asia_21.pdf)
 - SAINZ GSELL, Nora (coord.) “América Latina, China e Irán en la globalización: desafíos, condicionamientos y oportunidades. Una aproximación introductoria” “Globalización, interregionalismo y auge asiático. La impronta de China e Irán en América Latina”, *Documentos CIDOB Asia*, 21, 2008 pp. 9-16.(http://www.cidob.org/es/content/download/8323/85040/file/doc_asia_21.pdf)
 - SAINZ GSELL, Nora “Asia central en un mundo en cambio: de región periférica a área de aplicación de políticas” en SAINZ GSELL, N (coord.): “Asia Central:  rea emergente en las relaciones internacionales. Perfil de los países, crisis, cronología histórica, mapas”, *Afers Internacionals*, 70-71

- (monográfico), 2005.
(<http://www.cidob.org/es/content/download/1905/18344/file/nora.pdf>)
- SMITH, Karen E., *European Union Foreign Policy in a Changing World*, Cambridge: Polity Press, 2008.
 - SNYDER, Francis (ed.) *The European Union and China 1949-2008. Basic Documents and Commentary* Oxford/Portland: Hart Publishing, 2009.
 - TORREBLANCA, José Ignacio., *La fragmentaci n del poder europeo*, Barcelona: Icaria Editorial, 2011
 - YOUNGS, Richard, *Europe's decline and fall. The struggle against global irrelevance*, London: Profile Books, 2010
 - ZHU, Liqun, *China Foreign Policy Debates*, Chaillot Papers n  121 September 2010, Institute for Security Studies, (http://www.iss.europa.eu/uploads/media/cp121-China_s_Foreign_Policy_Debates.pdf)
 - VV.AA. *Cuadernos Pedagógicos sobre la UE*:
 - o Cuaderno n 1. El porqué y el cómo de la UE (Santiago Petchen, "La UE: una y diversa" / Kimana Zulueta F lscher, "La UE y la promoción de los Derechos Humanos" (http://www.politicaexterior.com/wp-content/uploads/2009/05/cuaderno_1.pdf))
 - o Cuaderno n 3. La Europa económica (http://www.politicaexterior.com/wp-content/uploads/2009/05/cuaderno_3.pdf)

VII. METODOLOGIA DOCENTE

- Clases magistrales/expositivas
- Clases de resolución de casos
- Debates
- Seminarios
- Presentación/exposición oral de trabajos
- Lectura de artículos/libros/informes de interés
- Tutorías presenciales y *on-line*

VIII. EVALUACIÓN

- Asistencia y participación activa en clase
- Ejercicio individual de reflexión
- Ejercicio en grupo

- Examen tipo test individual de Relaciones políticas entre la UE y China y Acción exterior de la U.E.

IX. ORGANIZACION DEL TIEMPO DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANTE

Actividades formativas		Dirigidas	Supervisadas	Autónomas
	Horas	70	65	175
	% Presencialidad	100%	10%	0%

X. TEMPORALIZACIÓN DE LA DOCENCIA

Relaciones políticas entre la UE y China	Dra. Nora Sainz 9, 10, 11, 12, 16 y 17 de noviembre de 2015
Acción exterior de la U.E.	Prof. Federico Guerrero 18, 19, 23, 24, 25, 26 de noviembre de 2015.
Estudio Comparativo del sistema jurídico mercantil UE-China	José García Cano 1, 2, 3, 9, 10 y 11 de diciembre de 2015.