



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

1. ASIGNATURA / COURSE TITLE

Técnicas de Comercio Exterior / Foreign Trade Techniques

1.1. Código / Course number

19529

1.2. Materia/ Content area

1.3. Tipo / Course type

Optativa / Optional

1.4. Nivel / Course level

Grado/ Bachelor

1.5. Curso / Year

6º / 6th

1.6. Semestre / Semester

Primero/ First

1.7. Número de créditos / Credit allotment

6 Créditos ECTS

1.8. Requisitos previos / Prerequisites

Ninguno/None



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

1.9. Requisitos mínimos de asistencia a las sesiones presenciales/ **Minimum attendance requirement**

El alumno deberá asistir, al menos, al 80% de las sesiones programadas, pudiendo el profesor proponer cuestiones que el alumno deberá traer preparadas para su posible respuesta en clase.

1.10. Datos del equipo docente / **Faculty data**

El equipo docente está integrado por profesores del siguiente departamento: / **The faculty is composed of professors from the following department:**

Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo

Módulo E-2 y E-4

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

C/ Francisco Tomás y Valiente, 5

Universidad Autónoma de Madrid

28049 Madrid

Secretaría 1: Despacho E-4-312

Tel.: (+34) 91 497 4985

Fax: (+34) 91 497 4971

Secretaría 2: Despacho E-2-304

Tel.: (+34) 91 497 4728

Fax: (+34) 91 497 8505

Web:

http://www.uam.es/ss/Satellite/Economicas/es/1234888139967/subhomeDepartamento/Estructura_Economica_y_Economia_del_Developmento.htm

Los profesores concretos encargados de la docencia de cada asignatura aparecen en los horarios de cada curso académico, disponibles en la siguiente página web: / **The concrete professors in charge of teaching each subject can be seen in each academic course schedule, which is available at the following web page:**

http://www.uam.es/ss/Satellite/Economicas/es/1242650730114/contenidoFinal/Horarios_y_aulas.htm?idenlace=1242661251796

Los coordinadores de cada asignatura pueden consultarse en la misma página web. / **Each subject coordinator can be seen also at the same web page.**



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

1.11. Objetivos del curso / Course objectives

El objetivo general de aprendizaje es que el estudiante adquiera los conocimientos teórico-prácticos necesarios y desarrolle habilidades, destrezas y competencias específicas para poder llevar a cabo una actividad profesional en comercio exterior.

Objetivos específicos de aprendizaje:

1. Comprender los conceptos básicos necesarios para interpretar la realidad del comercio exterior en el que se desarrolla la actividad de las empresas
2. Aprender a buscar, seleccionar, analizar y utilizar la información económica y comercial necesaria para el desarrollo de una operación de comercio exterior
3. Conocer el entorno institucional en el que se desarrolla el comercio exterior
4. Conocer y comprender las fases de una operación de comercio exterior y las actividades empresariales asociadas a dichas fases
5. Aplicar los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridos, a través de la realización de una simulación de una operación de exportación/importación

El estudiante al finalizar el curso debería haber alcanzado las siguientes competencias:

- CG1: Capacidad teórica de análisis y síntesis.
- CG3: Capacidad creativa para encontrar nuevas ideas y soluciones
- CG4: Capacidad para detectar oportunidades y amenazas
- CG5: Capacidad para rendir bajo presión
- CG6: Capacidad de negociación
- CG7: Capacidad para tomar decisiones
- CG8: Capacidad crítica y de autocrítica.
- CG9: Capacidad para trabajar en equipo
- CG11: Capacidad de liderazgo: habilidad para convencer, influir y motivar a otros
- CG15: Habilidad para trabajar en un contexto de carácter internacional
- CG16: Habilidad para la búsqueda, identificación y análisis de las fuentes de información pertinentes al ámbito de estudio



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

- CG17: Habilidades de comunicación a través de Internet y, manejo de herramientas multimedia para la comunicación a distancia.
- CG18: Habilidades para la presentación en público de trabajos, ideas e informes.

1.12. Contenidos del programa / **Course contents**

LECCION 1. MARCO CONCEPTUAL Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Globalización, integración económica y comercio exterior
2. La Balanza de Pagos
3. Características y Evolución del comercio exterior español en el contexto de la Unión Europea.

LECCIÓN 2. LA EMPRESA ANTE EL COMERCIO EXTERIOR

1. La empresa en el entorno internacional
2. Contratación Internacional e INCOTERMS
3. Principales servicios ligados con el comercio de mercancías: Transporte, Seguro e Intermediarios

LECCION 3. REGULACIÓN DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

1. Regulación básica del Comercio Exterior español: El comercio con terceros países
2. despacho de aduanas
3. El comercio intracomunitario. El sistema INTRASTAT/ Intra-EU Trade.

LECCION 4. BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las barreras al comercio internacional.
2. Barreras arancelarias
3. Barreras no arancelarias
4. Medidas de defensa comercial

LECCION 5. LOS COBROS Y PAGOS CON EL EXTERIOR

1. Evolución y características del control de cambios
2. Principios básicos de la legislación actual
3. Medios de pago en las transacciones internacionales

LECCION 6. POLÍTICA DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

1. La política de apoyo a la exportación y a la internacionalización de la empresa/
4. Principales organismos de apoyo a la exportación y a la internacionalización en España
5. Instrumentos de apoyo a la internacionalización

1.13. Referencias de consulta / **Course bibliography**

Bibliografía Básica

- SÁNCHEZ, M. P. y LAGUNA, N. (2012): *El comercio exterior de España. Teoría y Práctica*. Ediciones Pirámide. Madrid.
- Práctica: BILLÓN CURRÁS, M. y SÁNCHEZ MUÑOZ, M. P. (1999): *Ejercicios prácticos de comercio exterior*. Editorial AKAL. Madrid
- BANCO DE ESPAÑA (Anual)): Balanza de Pagos de España. Madrid

A lo largo del curso el profesor suministrará para cada lección información bibliográfica adicional, así como numerosas direcciones web que complementan cada una de las lecciones del programa y que estarán disponibles en la página de Moodle.

Otra bibliografía complementaria

- ICC (2010) Incoterms 2010 ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms. Cámara de Comercio Internacional. 2010
- JOHNSON, T. E. y BADE, D. L. (2010): *Export/Import Procedures and Documentation (Export/Import Procedures & Documentation)*. Johnson & Bade Editors. NY. USA
- LEE, E. (2012) *Management of International Trade*. Springer. Berlin
- SEYOUM, B. (2008): *Export-Import Theory, Practices and Procedures Taylor and Francis (2nd Edition)*. NY. USA
- OECD (2013) *Trade Policy implications of Global Value Chains*. OECD. Paris
- Siles-Brügge, G. (2014): *Constructing European Union Trade Policy: A global idea of Europe*. Springer.
- World Trade Statistical Review. WTO. Annual

2. **Métodos Docentes / Teaching methodology**

Actividades formativas en el Aula:



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

1. Exposiciones teóricas orientadas a que el estudiante conozca los contenidos básicos a desarrollar en cada una de las etapas de la operación de comercio exterior
2. Prácticas en el aula:
 - a. Resolución de estudios de casos reales de empresas de comercio exterior
 - b. Actividades prácticas orientadas a la adquisición y aplicación de los conocimientos

Actividades formativas fuera del aula:

1. Sesiones de tutorías programadas orientadas a la dirección de los proyectos
2. Presentación de los proyectos por los estudiantes

3. Tiempo de trabajo del estudiante / Student workload

TIEMPO ESTIMADO DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE/ESTIMATED STUDENT WORKLOAD		
	Nº horas/hours	%
Actividades presenciales/ personal attendance activities:	50	33,3
Clases teóricas y prácticas: 3 hs/semana x 14 semanas/ Theoretical and practical sessions: 3 h per week * 14 weeks	42	28,0
Actividades complementarias Complementary activities	3	2,7
Tutorías programadas: 3 h / curso/ Scheduled tutorials: 3 h per semester	2	1,3
Realización de evaluación final (semana 15): Final exam	3	1,3
Actividades no presenciales (trabajo autónomo del estudiante)/ Non attendance activities (Personal working hours)	100	66,7
Estudio y preparación de contenidos de clases teórico-prácticas 3 hs/semana x 14 semanas Preparation of theoretical-practical sessions 3 h per week x 14 weeks	42	28,0
Preparación y elaboración del proyecto Drawing up of the import/export project	23	14,7
Preparación de evaluación final (preparación proyecto y examen) Preparation for the final exam (import/export project and exam)	36	24



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior
Código: 19529
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Nivel: Doble Grado
Tipo: Optativa
Nº. de Créditos: 6

Carga total de horas de trabajo: 25 horas x 6 créditos ECTS Total student workload: 25 hours x 6 ECTS	150,0	100,0
--	-------	-------

4. Métodos de evaluación y porcentaje en la calificación final / Evaluation procedures and weight of components in the final grade

El sistema de evaluación consta de diversos métodos de evaluación orientados a evaluar tanto conocimientos de la materia como competencias, habilidades y destrezas adquiridas. Se compone de tres calificaciones que incluyen los siguientes aspectos a evaluar

- Elaboración y presentación en grupo de un proyecto de comercio exterior: 50%
- Prueba escrita: 30%
- Resto de actividades:
 - Asistencia y participación en las actividades prácticas de clase: 10%
 - Asistencia y participación en las tutorías de seguimiento: 10%

Para aprobar la asignatura se debe obtener al menos un 5 en el proyecto y un 5 en la prueba escrita.

Para poder beneficiarse de la evaluación continua, el estudiante deberá haber asistido al menos al 80% de las sesiones, al 100% de las tutorías de seguimiento y haber presentado el proyecto y realizado el examen final. Se aceptarán justificaciones de ausencias, debidamente documentadas, cuando sean por causa de enfermedad o por cualquier otra causa de fuerza mayor.

El alumno tendrá la posibilidad de recuperar en la convocatoria extraordinaria que se establezca al efecto. La evaluación extraordinaria estará compuesta por una prueba final que consistirá en un examen conceptual y práctico de la asignatura. En el caso de que, además, hubiera suspendido el proyecto presentará una versión mejorada del mismo.

Los alumnos de 2ª matrícula tendrán las mismas condiciones de evaluación, no reservándose las calificaciones de la evaluación continua o la evaluación final de un curso académico a otro.

5. Cronograma* / Course calendar



Asignatura: Técnicas de Comercio Exterior

Código: 19529

Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Titulación: Derecho y Administración y Dirección de Empresas

Nivel: Doble Grado

Tipo: Optativa

Nº. de Créditos: 6

**Este cronograma tiene carácter orientativo. La programación temporal de estos contenidos queda pendiente de concretar. Todos los alumnos serán informados de la fecha de las actividades o pruebas y de sus tutorías en los horarios establecidos para las mismas.*

Semana Week	Contenido Content	Horas presenciales Attendance activities	Horas presenciales (Tutorías y seminarios) Attendance activities (Tutorials and Seminars)	Horas no presenciales del estudiante Non attendance hours
1	Presentación/Tema 1/ Introduction	3,0	0,4	4,6
2	Tema 1/ Lesson 1	3,0	0,4	4,6
3	Tema 2/ Lesson 2	3,0	0,4	4,6
4	Tema 2/ Lesson 2	3,0	0,4	4,6
5	Tema 3/ Lesson 3	3,0	0,5	4,5
6	Tema 3/ Lesson 3	3,0	0,4	4,6
7	Tema 4/ Lesson 4	3,0	0,5	4,5
8	Tema 4/ Lesson 4	3,0	0,4	4,6
9	Tema 5/ Lesson 5	3,0	0,4	4,6
10	Tema 5/ Lesson 5	3,0	0,5	4,5
11	Tema 6/ Lesson 5	3,0	0,4	4,6
12	Tema 6/ Lesson 6	3,0	0,5	4,5
13	Presentaciones	3,0	0,4	4,6
14	Presentaciones	3,0	0,4	4,6
15	Evaluación final/ Final Exam	2,0		36,0
	TOTAL	44,0	6,0	100,0