



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

1. ASIGNATURA / COURSE TITLE

TÉCNICAS DE COMERCIO EXTERIOR /
FOREIGN TRADE TECHIQUES

1.1. Código / Course number

16763

1.2. Materia/ Content area

Dirección y Administración de Empresas / Business Administration

1.3. Tipo / Course type

Optativa / Optional

1.4. Nivel / Course level

Grado / Bachelor

1.5. Curso / Year

Cuarto Curso / Fourth Year

1.6. Semestre / Semester

Primero

1.7. Número de créditos / Credit allotment

6 ECTS

1.8. Requisitos previos / Prerequisites

No requisitos previos / No prerequisites



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

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

Se establece un mínimo de asistencia del 80% de las sesiones/
Minimum attendance for at least 80 percent of the sessions is required, as well as full attendance to complementary activities.

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_Development.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.**

1.11. Objetivos del curso / **Course objectives**

Objetivos generales de aprendizaje:



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

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 de carácter interdisciplinar
- 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
- 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.
- CG19: Iniciativa y espíritu emprendedor.



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

CG20: Preocupación por la calidad y el trabajo bien hecho

CG23: Saber gestionar eficazmente el tiempo

General Objective:

The overall goal of the course is to provide the student with the necessary theoretical and practical skills to perform professional activities related to import/export operations.

Specific Learning Outcomes:

1. To identify basic concepts required to analyze the international trade environment where firms perform their activities.
2. To search, select and analyze economic and commercial information
3. To identify and interpret the role played by the institutional context associated with international trade
4. To identify the different stages of an import/export project
5. To adapt and apply the knowledge and skills gained by drawing up an import/export project

At the end of the course the student should have acquired the following skills:

CG1: Theoretical ability for analysis and synthesis.

CG3: Creative ability to find new ideas and solutions

CG4: Ability to detect opportunities and threats

CG5: Ability to work under pressure

CG6: Negotiating ability

CG7: Ability to make decisions

CG8: Self-criticism and critical thinking

CG9: Ability to work in interdisciplinary teams

CG11: Leadership: ability to persuade, influence and motivate others

CG15: Ability to work within an international context

CG16: Ability to search, identify and analyze sources of information relevant to the field of study

CG17: Communication skills through the Internet and multimedia tools for communication at a distance.

CG18: Skills for public presentation of works, ideas and reports.

CG19: Initiative and entrepreneurial spirit.



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

CG20: Concern for quality and for well accomplished work

CG23: Time management ability

1.12. Contenidos del programa / Course contents

LECCION 1. MARCO CONCEPTUAL Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR/ Foreign Trade conceptual framework

1. Introducción al comercio exterior/Introduction to Foreign Trade
2. Globalización, integración económica y comercio exterior/Globalization, economic integration and Foreign Trade
3. La Balanza de Pagos/Balance of Payments
4. Otras fuentes de información/Other information sources in Spain
5. Características y Evolución del comercio exterior español/Characteristics and evolution of the Spanish Foreign Trade

LECCION 2. LA UNION EUROPEA: DEL TRATADO DE ROMA A LA UNION ECONOMICA Y MONETARIA/ The European Union: From the Treaty of Rome to the Economic and Monetary Union

1. La creación de la Comunidad Económica Europea y las instituciones comunitarias/ The origins of the Economic European Community and the European Institutions.
2. El camino hacia la Unión Europea/ On the road to the European Union
3. Los movimientos intracomunitarios. La libre circulación de mercancías/Intra-European movements. Free circulation for community goods
4. La Política agrícola común (PAC) Common Agricultural Policy (CAP)
5. Las relaciones de la Comunidad con terceros países/ European Union: External Relations with Third Countries

TEMA 3. LA EMPRESA ANTE EL COMERCIO EXTERIOR/ Firms and Foreign Trade

1. La empresa en el entorno internacional/ [Firms and the global environment](#)
2. [Contratación Internacional e INCOTERMS/ International Business contracts and INCOTERMS](#)
3. [Principales servicios ligados con el comercio de mercancías: Transporte, Seguro e Intermediarios/ Main services in merchandises trade: Transport, Insurance and trade intermediaries](#)

LECCION 4. LOS COBROS Y PAGOS CON EL EXTERIOR. EL CONTROL DE CAMBIOS/ Foreign exchange transactions. Exchange control regulations.



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

1. Evolución y características del control de cambios/Evolution and characteristics of exchange control regulations
2. Principios básicos de la legislación actual/Basic principles in the current regulation
3. Medios de pago en las transacciones internacionales/ Methods of payments in international transactions

LECCION 5. BALANZA COMERCIAL (I). LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y EL EXTERIOR

1. La Balanza Comercial española/ The Spanish Trade Balance
2. Regulación básica del Comercio Exterior español: El comercio con terceros países/ Spanish Foreign Trade basic regulation: Trade with Third Countries
3. El comercio intracomunitario. El sistema INTRASTAT/ Intra-EU Trade. INTRASTAT system
4. Regímenes específicos: Por razones geográficas y por razón del producto/ Specific trade regimes by geographical and product reasons

LECCION 6. BALANZA COMERCIAL (II). BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las barreras al comercio internacional. Proceso histórico/Historical process in trade barriers
2. Barreras arancelarias/Tariff barriers
3. Barreras no arancelarias/Non-tariff barriers
4. Medidas de defensa comercial/Trade Safeguard measures

LECCION 7. FOMENTO DEL COMERCIO EXTERIOR/Export policies

1. La política de apoyo a la exportación y a la internacionalización de la empresa/Export and internationalization policy
2. Instrumentos financieros/Financial instruments
3. Instrumentos arancelarios/Tariff instruments
4. Instrumentos fiscales. Devolución del IVA y de los Impuestos Especiales/Tax instruments. VAT and Excise Taxes refund
5. Principales organismos de apoyo a la exportación y a la internacionalización en España/Main trade support institutions in Spain
6. Instrumentos de información, asesoramiento y formación/ Information, external expertise and training instruments
7. Instrumentos de promoción comercial/Trade promotion instruments
8. Instrumentos de apoyo a la inversión y a la cooperación empresarial/Instruments to support investment and firms' cooperation
9. El control de calidad como apoyo a la exportación: EL SOIVRE/ Quality control as a tool to promote exports: SOIVRE

1.13. Referencias de consulta / Course bibliography

Bibliografía Básica/Basic References



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

- 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 web del profesor: www.uam.es/margarita.billon o www.uam.es/mpaloma.sanchez

Additional references will be provided all through the course. They will be available in the teacher's websites: www.uam.es/margarita.billon, www.uam.es/mpaloma.sanchez

Otra bibliografía complementaria/**Additional references**

- 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
- SEYOUN, B. (2008): *Export-Import Theory, Practices and Procedures* Taylor and Francis (2nd Edition). NY. USA
- NELSON, C. (2009): *Import/Export: How to Take Your Business Across Borders*. McGrawHill. NY.
- US Customs and Border Protection. USA. 2005. *Importing Into the United States: A Guide for Commercial Importers*, US Customs and Border Protection Publication.
- ICC (2010) *Incoterms 2010 ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms*. Cámara de Comercio Internacional. 2010

2. Métodos Docentes / **Teaching methodology**

Las clases se impartirán en inglés. Sin embargo, muchos de los materiales están en español por lo que el estudiante deberá poder comprender con soltura el español.

The course will be taught in English. However, most of the materials are written in Spanish. Therefore, the students should be able to understand fluently Spanish.



Asignatura: **Foreign Trade Techniques**
Código: **16763**
Centro: **Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**
Titulación: **Administración y Dirección de Empresas**
Nivel: **4º Curso**
Tipo: **Optativa (OP)**
Nº. de Créditos: **6 ECTS**

Actividades formativas en el Aula:

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

Learning activities in the classroom:

- Theoretical sessions to provide students with the basic concepts needed to conduct import/export business
- Problem-solving activities
- Supervision of students' import-export projects
- Presentations by the students

Other learning activities:

- Scheduled tutorials
- Presentations of the projects by the students



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

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	42,0	28,0
Preparación y elaboración del proyecto Drawing up of the import/export project	23,0	14,7
Preparación de evaluación final (preparación proyecto y examen) Preparation for the final exam (import/export project and exam)	36	24
Carga total de horas de trabajo: 25 horas x 6 créditos ECTS Total student workload: 25 hours x 6 ECTS	150,0	100,0



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

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 que el estudiante sea evaluado debe 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. En caso contrario obtendrá como calificación un “No evaluado”.

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.

Grading will have three components:

- | | |
|---|-----|
| • Drawing up and presentation of an import/export project | 50% |
| • Final exam | 30% |
| • Other activities: | |
| – Class Attendance and participation | 10% |
| – Tutorials attendance and participation | 10% |

A minimum of 5 points is required to pass the course both in the import/export project and the final exam.



Asignatura: Foreign Trade Techniques
Código: 16763
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Administración y Dirección de Empresas
Nivel: 4º Curso
Tipo: Optativa (OP)
Nº. de Créditos: 6 ECTS

Minimum attendance for at least 80 percent of the in-class sessions, 100% of tutorials and the presentation of the final project are required to take the final exam.

In future evaluation processes, the student will take the written final exam and will, if needed, improve the project.

5. Cronograma* / Course calendar

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	Tema 7/ Lesson 7	3,0	0,4	4,6
14	Tema 7/ Lesson 7	3,0	0,4	4,6
15	Evaluación final/Final Exam	2,0		36,0
	TOTAL	44,0	6,0	100,0

Este cronograma tiene carácter orientativo/ This course calendar is for guidance only.