

COMERCIO EXTERIOR

CURSO 2015-2016

Fecha actualización: 13/06/2015

MÓDULO	MATERIA	CURSO	SEMESTRE	CRÉDITOS	TIPO
Economía Internacional	Comercio Exterior	-	1º	6	Optativa
PROFESOR(ES)			DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.)		
GRUPO A: D ^a . Yolanda García Rodríguez (Teoría y Práctica) Coordinadora de la asignatura: D ^a . Yolanda García Rodríguez			D^a. Yolanda García Rodríguez (A) Facultad de CC. EE. Campus Universitario de Cartuja, s/n 18011- Granada Despacho B-303; tfno.: 958249055 Correo electrónico: ygarcia10@gmail.com		
			HORARIO DE TUTORÍAS		
			D^a. Yolanda García Rodríguez PRIMER CUATRIMESTRE ✓ Miércoles 10:30-12:30 h. ✓ Viernes 12:30-16:30 h. SEGUNDO CUATRIMESTRE ✓ Lunes 12:30-16:30 h. ✓ Martes 10:30-12:30 h. Cualquier modificación del horario de tutorías se notificará a través de la web del Departamento		
GRADO EN EL QUE SE IMPARTE			OTROS GRADOS A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR		
Grado en Administración y Dirección de Empresas					
PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES (si procede)					
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Introducción a la Economía Aplicada ✓ Conocimientos fundamentales de Macroeconomía ✓ Conocimientos básicos de Economía Internacional 					
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL GRADO)					
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reseña histórica del comercio internacional ✓ Orden económico internacional: cooperación e integración 					



- ✓ Instituciones reguladoras del comercio internacional
- ✓ Los mercados de divisas y la Balanza de Pagos
- ✓ Teoría y práctica de la protección exterior
- ✓ Reglamentación y técnicas del comercio internacional

COMPETENCIAS BÁSICAS, GENERALES, TRANSVERSALES Y ESPECÍFICAS

COMPETENCIAS BÁSICAS

- Adquisición y comprensión de conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- Aplicación de conocimientos a su trabajo o vocación de forma profesional, poseyendo las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- Capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- Capacidad de transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- Desarrollo de aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

COMPETENCIAS GENERALES

- Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
- Habilidad en las relaciones personales
- Capacidad de trabajo en equipo
- Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas aplicables al ámbito de estudio
- Capacidad de trabajo en entornos de presión
- Capacidad de análisis y síntesis
- Capacidad para tomar decisiones
- Capacidad para la resolución de problemas en el ámbito económico empresarial
- Capacidad de organización y planificación
- Capacidad de adaptación a nuevas situaciones o situaciones cambiantes
- Creatividad e intuición para elegir medidas adecuadas a los distintos contextos
- Capacidad de dirección y liderazgo
- Iniciativa y espíritu emprendedor
- Poder transmitir información, ideas y soluciones sobre problemas planteados
- Capacidad para asumir un compromiso ético en el trabajo
- Sensibilidad hacia temas ambientales y sociales
- Motivación por la calidad
- Potenciar los hábitos de búsqueda activa de empleo y la capacidad de emprendimiento
- Comunicación oral y escrita en castellano
- Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio
- Saber reunir e interpretar datos relevantes para emitir juicios
- Capacidad para gestionar la información
- Habilidad de comprensión cognitiva
- Capacidad para aplicar los conocimientos a la práctica
- Habilidad en las relaciones interpersonales
- Capacidad de adaptación a la realidad de la empresa
- Habilidad para el diseño y gestión de proyectos
- Capacidad crítica y autocrítica



COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- Valorar a partir de los registros relevantes de información la situación y previsible evolución de una empresa y emitir informes sobre situaciones concretas de empresas y mercados o tomar decisiones en base a la información obtenida.
- Ser capaz de planificar y controlar la gestión global o de las diversas áreas funcionales de la empresa.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Conocimiento del marco teórico y práctico en el que se desarrollan los acuerdos comerciales y las operaciones de exportación e importación.
- Conocer la distribución espacial y sectorial del comercio exterior.
- Conocer y desempeñar las funciones que conforman el proceso de administración: planificación, dirección, organización y control.
- Estudio de los objetivos de los organismos internacionales relacionados con el comercio.
- Conocer y aplicar las técnicas instrumentales y herramientas para la resolución de problemas económicos y situaciones reales.
- Conocer el estado actual y evolución de las relaciones comerciales internacionales, la configuración del mercado internacional, los instrumentos de política comercial y los regímenes aduaneros.
- Conocer las teorías sobre el comercio exterior.
- Compromiso ético en el trabajo. Capacidad para trabajar en equipo. Capacidad crítica y autocrítica.
- Conocer y comprender la realidad económica.
- Trabajo en un contexto internacional.
- Argumentación sobre los distintos medios de pago y financiación de las operaciones de comercio exterior.
- Conocimiento de los principales problemas del sector exterior español.
- El fomento a la exportación.
- Transmisión de información, ideas y soluciones sobre problemas planteados.
- Gestionar y administrar una empresa, así como otras organizaciones públicas y privadas y ser capaz de diseñar la estructura organizativa.
- Entender y aplicar las principales líneas de pensamiento estratégico actual, el papel de la competencia y la búsqueda de la ventaja competitiva; entender las raíces del éxito y el fracaso empresarial, conociendo a fondo los conceptos y herramientas para la formulación y desarrollo de una estrategia.
- Conocer e interpretar el contexto económico nacional e internacional que rodea a la empresa, así como interpretar su impacto en la misma.
- Comprender la naturaleza, características y evolución de las empresas multinacionales.

OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)

- Características y etapas del comercio mundial en la época mercantilista.
- El despegue del comercio internacional.
- El caos y hundimiento del sistema de comercio internacional en el periodo 1914-1945.
- Evolución y estructura de las relaciones comerciales internacionales desde 1945.
- Evolución histórica de las corrientes comerciales internacionales desde la Época Moderna hasta el siglo XXI.
- La polémica Librecomercio-Proteccionismo.
- Evolución de las teorías sobre comercio internacional.
- El multilateralismo en el comercio mundial frente al unilateralismo y el regionalismo.
- El comercio y los países subdesarrollados.
- Los beneficios derivados del comercio internacional: la polémica sobre la relación real de intercambio.
- El comercio internacional en las instituciones de cooperación económica.
- Fundamentos, evolución y formas de la integración económica.
- Efectos estáticos y dinámicos de la integración económica.



- Principales procesos de integración. La Unión Europea.
- Mercados de divisas y formación del tipo de cambio.
- El mercado de cambios FOREX: operaciones al contado (spot), a plazos (forward), cotizaciones con premio y descuento.
- El riesgo de cambio: alternativas para evitarlo.
- Políticas de estabilización y tipos de cambio.
- Los tipos de cambio fijos.
- Flotación: los tipos de cambio flexibles. Argumentos en pro y en contra.
- Concepto y clases de Aranceles. La Nomenclatura arancelaria.
- Los efectos económicos del Arancel.
- La protección efectiva: Arancel nominal contra Arancel efectivo. La tasa de protección.
- La estructura del Arancel aduanero. La Nomenclatura Combinada y el código TARIC de la UE.
- Los Acuerdos Comerciales Exteriores de la Unión Europea y su reflejo en el Arancel.
- Los criterios de valoración de mercancías en aduana según el código del GATT.
- Los instrumentos de protección no arancelarios que operan cuantitativamente.
- Los instrumentos de protección no arancelarios que operan a través de precios-coste de los productos.
- El Neoproteccionismo: el papel de la normalización y homologación de los productos.
- Los Regímenes Aduaneros.
- La importación A Libre Práctica o A Consumo: INTRASTAT y el DUA.
- El Régimen de Transito.
- Los Regímenes Aduaneros Económicos.
- El abandono a favor de la Hacienda Pública.
- El Contrato de Compraventa internacional: etapas, requisitos, estructura.
- Los INCOTERMS: rasgos distintivos, categorías y usos apropiados.
- Los instrumentos de pago internacional: criterios generales para su elección.
- El papel de los bancos en los pagos internacionales.
- El riesgo de impago para las partes intervinientes.
- Los Medios de pago más usuales.
- El Crédito Documentario: reglamentación, modalidades y documentos fundamentales.
- El Leasing, Factoring, Forfaiting y el comercio de compensación.

El alumno será capaz de:

- Calcular y analizar los principales indicadores de comercio exterior.
- Distinguir las características de cada Incoterms.
- Identificar las medidas proteccionistas aplicables a los productos.
- Diferenciar las ventajas e inconvenientes de cada medio de pago.
- Aplicar el tipo de cambio de las monedas.
- Buscar información relacionada con el comercio exterior (especialmente en la red).
- Identificar las características de los instrumentos para evitar el riesgo de cambio.
- Identificar los rasgos de los distintos regímenes aduaneros: ventajas e inconvenientes.
- Cumplimentar un contrato de compraventa completo.
- Identificar el papel de los bancos en el comercio internacional.

TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

PARTE I: ASPECTOS TEÓRICOS DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES



TEMA I: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL.

- 1.1. Evolución del comercio internacional.
- 1.2. Mapa del comercio mundial.
- 1.3. Polémica librecambio-proteccionismo.

TEMA II: EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS INSTITUCIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

- 2.1. Aparición y función de los organismos económicos internacionales.
- 2.2. Organismos económicos especialmente relacionados con la internacionalización.
- 2.3. El mercado multilateral.

TEMA III: EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL.

- 3.1. Fundamentos teóricos del comercio internacional. La ventaja comparativa y el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson.
- 3.2. Ventajas comparativas dinámicas y nuevas teorías del comercio internacional.

TEMA IV: LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

- 4.1. Procesos y tipos de integración económica.
- 4.2. Efectos estáticos y dinámicos de la integración económica.
- 4.3. Principales procesos de integración: la Unión Europea.

TEMA V: MERCADOS DE DIVISAS Y FORMACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO.

- 5.1. Mercados de divisas y tipos de cambio.
- 5.2. Estructura y funcionamiento del mercado FOREX.
- 5.3. Operaciones al contado y a plazo: el riesgo de cambio.
- 5.4. Políticas de estabilización y tipos de cambio.

PARTE II: TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA PROTECCIÓN EXTERIOR

TEMA VI: LA TEORÍA Y TÉCNICA ARANCELARIA. EL ARANCEL DE LA UE.

- 6.1. Concepto y clases de Aranceles.
- 6.2. Los efectos económicos del Arancel.
- 6.3. La protección efectiva: Arancel nominal contra Arancel efectivo. La tasa de protección.
- 6.4. La estructura del Arancel aduanero de la UE.
- 6.5. Los criterios de valoración de mercancías en aduana según el código del GATT en la UE.

TEMA VII: INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN NO ARANCELARIA MÁS COMUNES.

- 7.1. Instrumentos que operan a través de precios-costes de los productos.
- 7.2. Instrumentos que operan cuantitativamente.
- 7.3. El Neoproteccionismo: el papel de la normalización y homologación de los productos.

PARTE III: REGLAMENTACIÓN Y TÉCNICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

TEMA VIII: LOS REGÍMENES ADUANEROS.

- 8.1. Destinos posibles de una mercancía llegada a la Aduana: los Regímenes Aduaneros.
- 8.2. La importación "A Libre Práctica" o "A Consumo".
- 8.3. El Régimen de "Tránsito".
- 8.4. Los denominados Regímenes Aduaneros Económicos.
- 8.5. Abandono a favor de la Hacienda Pública.

TEMA IX: LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y LOS INCOTERMS.

- 9.1. El Contrato de Compraventa internacional: concepto; etapas; requisitos y estructura.



- 9.2 Los INCOTERMS: aspectos generales y estructura.
9.3. Categorías y usos apropiados de los Incoterms.

TEMA X: LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGOS INTERNACIONALES

- 10.1. Aspectos generales: pagos internacionales, instrumentos y papel de los bancos.
10.2. Medios de pago más usuales: transferencia y orden de pago; cheque personal y bancario; remesa de efectos (simple y documentaria) y crédito documentario (carta de pago).
10.3. Otros instrumentos y modos de pago: *leasing*, *factoring* internacional, *forfaiting* y otras formas de pago (comercio de compensación).

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- POLO GARCIA, J.M. (2008): *Comercio Internacional. Teoría y técnicas*, Ed. Universidad de Granada.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- BENGOCHEA, A. y OTROS (2003): *Ejercicios de economía internacional*, Ed. Pearson.
- CUENCA, E. (2009): *Organización Económica Internacional*, Ed. Pearson Prentice Hall.
- CUENCA, E. (2007): *Economía de la Unión Europea*, Ed. Pearson Prentice Hall.
- DIAZ MIER, M.A. (1996): *Técnicas de comercio exterior I y II*, Ed. Pirámide.
- DIEZ VERGARA, M. (2004): *Manual práctico de comercio internacional*, Ed. Deusto.
- FEENSTRA, R. C y TAYLOR, A. M. (2011): *Comercio Internacional*, Ed. Reverté.
- FEENSTRA, R. C y TAYLOR, A. M., (2012). *Macroeconomía internacional*, Ed. Reverté.
- ICEX (2006): *Estrategia y gestión del comercio exterior*, Madrid.
- KRUGMAN, P. y M. OBSTFELD (2003): *Economía Internacional*, Ed. McGraw Hill, 6ª edición, Madrid.
- ONTIVEROS, E. y OTROS (2004): *Mercados financieros internacionales*, Ed. Espasa Calpe, Madrid.
- TUGORES, J. (2005): *Economía Internacional*, Ed. McGrawHill.
- TUGORES, J. (2006): *Economía Internacional, Globalización e Integración Regional*, Sexta Edición, Ed. McGrawHill.
- REQUEIJO, J. (2011). *Economía Mundial*, Cuarta Edición, Ed. McGraw-Hill.

ENLACES RECOMENDADOS

United Nations (UN): <http://www.un.org/>
World Trade Organization: <http://www.wto.org>
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): <http://www.unctad.org/>
International Monetary Fund (IMF): <http://www.imf.org/>
Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD): <http://www.oecd.org/>
World Bank: <http://www.worldbank.org>

METODOLOGÍA DOCENTE

En las clases presenciales, tanto teóricas como prácticas, los profesores presentarán los conceptos, modelos y relaciones involucrados en el Comercio Internacional.
Además, guiarán a los alumnos en la resolución de prácticas complementarias que se podrán desarrollar de forma individual o por grupos.
Asimismo, a través de las tutorías personalizadas, aclararán las dudas suscitadas durante el trabajo personal del alumno y ampliarán información sobre los temas que más interés susciten.
Para cada actividad se utilizarán los medios didácticos que se juzguen más idóneos de acuerdo a las características de los



grupos.

La metodología docente a seguir en la materia constará de aproximadamente:

Un 30% de docencia presencial en el aula (45 h.).

Un 60% de estudio individualizado del alumno, búsqueda, consulta y tratamiento de información, resolución de problemas y casos prácticos, y realización de trabajos y exposiciones (90h.).

Un 10% para tutorías individuales y/o colectivas y evaluación (15h).

Las actividades formativas se desarrollarán desde una metodología participativa y aplicada que se centra en el trabajo del estudiante (presencial y no presencial/individual y grupal). De entre las actividades formativas diseñadas para el grado y encargadas de organizar los procesos de enseñanza y aprendizaje (lección magistral, actividades prácticas, seminarios o talleres, actividades individuales/grupales y las tutorías académicas), la materia desarrollará aquellas actividades que más se adecúen a los contenidos y competencias a adquirir por el alumnado. Dichas actividades formativas podrán variar en función de las necesidades específicas de las asignaturas que componen cada materia y en función de la orientación que definan las áreas de conocimiento responsables de impartirlas.

De manera orientativa, la metodología docente a seguir en la materia constará, de forma aproximada, de:

ACTIVIDADES FORMATIVAS HORAS (asignatura de 6 créditos)

Lección Magistral 25-30 h.

Actividades Prácticas y Seminarios 15-20 h.

Tutorías Académicas y Pruebas de Evaluación 15 h.

Actividades No Presenciales y en Grupo 90 h.

TOTAL 150 h.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES (Cronograma orientativo)

Primer cuatrimestre	Temas del temario	Actividades presenciales (NOTA: Modificar según la metodología docente propuesta para la asignatura)						Actividades no presenciales (NOTA: Modificar según la metodología docente propuesta para la asignatura)			
		Sesiones teóricas (horas)	Sesiones prácticas (horas)	Exposiciones y seminarios (horas)	Tutorías colectivas (horas)	Actividades evaluadoras (horas)	Etc.	Tutorías individuales (horas)	Estudio y trabajo individual del alumno (horas)	Trabajo en grupo (horas)	Etc.
Semana 1	Present.	2	1		1			1	3		
Semana 2	1	2	1		1				4	3	
Semana 3	2	2	1		1			1	3		
Semana 4	2	1	1	1	1				4	3	
Semana 5	3	2	1		1			1	3		
Semana 6	3	2	1		1				5	3	
Semana 7	4	2	1		1			1	7		



Semana 8	5	2	1		1				3	3	
Semana 9	6	1	1	1	1			1	4		
Semana 10	6	2	1		1				3	3	
Semana 11	7	2	1		1			1	4		
Semana 12	8	2	0	1	1				3	3	
Semana 13	9	2	1		1			1	5		
Semana 14	10	2	1		1				7	3	
Semana 15	Eval.	0	0	1	1	2		1	3		
Total horas	150	26	13	4	15	2		8	61	21	

EVALUACIÓN (INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE SOBRE LA CALIFICACIÓN FINAL, ETC.)

Además del examen oficial fijado por el Decanato de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, para aquellos alumnos que opten por un sistema de evaluación continua se tendrán en cuenta los posibles exámenes parciales, la realización de las prácticas y la participación en las distintas actividades que se propondrán en clase. En todo caso, el alumno deberá haber superado los exámenes teóricos (mínimo 50%) para que se consideren en su evaluación las calificaciones obtenidas en la vertiente práctica de la asignatura. Los alumnos que no hayan superado los exámenes realizados a lo largo del curso y que no concurran a la convocatoria oficial establecida por el Decanato de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales recibirán la calificación de "No Presentado". Los criterios de evaluación corresponderán a los objetivos marcados para la asignatura. Entre las técnicas de evaluación a emplear podrán considerarse:

- Pruebas escritas u orales: exámenes, resolución de problemas, casos o supuestos, pruebas de respuesta breve e informes.
- Participación y realización de trabajos teóricos y prácticos en grupos de trabajo y/o individuales.

Sistema de Evaluación expresado en %

Para los alumnos que sigan el sistema de evaluación continua, la calificación final responderá al siguiente baremo:

- Exámenes escritos sobre contenidos conceptuales y ejercicios prácticos: máximo 70%. El Examen teórico tendrá una calificación mínima de 4 puntos y el práctico un máximo de 3.
- Otras prácticas, seminarios y talleres y participación en clase: mínimo 30%.

Se entenderá que un alumno forma parte del sistema de evaluación continua cuando así lo solicite mediante correo electrónico en el tiempo y forma que el profesor determine al inicio de curso.

Para los alumnos que decidan no seguir el sistema de evaluación continua, su calificación final responderá al sistema de Evaluación Única Final, con el siguiente baremo:

Examen escrito en la fecha oficial establecida sobre contenidos conceptuales y ejercicios prácticos: 100%. El Examen



teórico tendrá una calificación máxima de 7 puntos y el práctico de 3.

En las Convocatorias Extraordinarias (Septiembre y Diciembre), el examen escrito tendrá asimismo una valoración del 100%. Dicho examen se compondrá de teoría y práctica, fijándose una calificación máxima de 7 puntos para la teoría, y de 3 puntos para la práctica.

En todos los casos anteriores, el alumno deberá alcanzar un mínimo del 50% de la calificación teórica para poder superar la asignatura.

INFORMACIÓN ADICIONAL

OBJETIVOS: Las clases prácticas complementarán el programa teórico de la asignatura con el fin de facilitar el aprendizaje y aplicación de sus contenidos y de suministrar al alumno un conjunto de instrumentos válidos que le otorguen una formación más integral de la que se pueda servir tanto en su vida académica como profesional.

Se pretende, en concreto, acercar al alumno a las fuentes de información relacionadas con la materia impartida y aproximarle al manejo de bases de datos internacionales e iniciarlo en el tratamiento de esas estadísticas, así como fomentar la reflexión sobre los principales acontecimientos económicos de acuerdo a los conocimientos teóricos adquiridos.

Asimismo, las prácticas tienen como objetivo complementar la evaluación final de los alumnos al ser una información sobre el trabajo desarrollado complementaria a las pruebas y exámenes realizados.

CONTENIDO: El contenido de las clases prácticas se adaptará a los temas desarrollados en el programa teórico, prestando especial atención a los de más actualidad y los que despierten mayor interés en el alumnado.

ACTIVIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

La parte práctica de la asignatura se desarrollará a través de la realización de ejercicios y tareas prácticas, interpretación de indicadores, lectura y síntesis de artículos e informes de interés, debates y exposiciones en clase, así como a través de la asistencia a conferencias o Seminarios relacionados con el programa, especialmente los organizadas por la Cátedra Extenda de la Universidad de Granada.

