

MÓDULO	MATERIA	CURSO	SEMESTRE	CRÉDITOS	TIPO
Comercio Exterior e Investigación de Mercados	COMERCIO EXTERIOR	4º	1º	6	Optativa
PROFESORES ⁽¹⁾			DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.)		
- Ana Isabel Guerra Hernández: Grupo A (Inglés) - Yolanda García Rodríguez : Grupo B (Español) COORDINADORA DE LA ASIGNATURA: Ana-Isabel Guerra Hernández.			Ana-Isabel Guerra Hernández: Dpto. Economía Internacional y de España. Ala C-2ª planta. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Despacho C-221. Correo electrónico: anaisabelguerra@ugr.es		
			Yolanda García Rodríguez: Dpto. Economía Internacional y de España. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Despacho B-303. Correo electrónico: ygarcia@ugr.es		
			HORARIO DE TUTORÍAS Y/O ENLACE A LA PÁGINA WEB DONDE PUEDAN CONSULTARSE LOS HORARIOS DE TUTORÍAS ⁽¹⁾		
GRADO EN EL QUE SE IMPARTE			Aunque se comunicará al alumnado al comienzo de las clases, los horarios de tutorías de las profesoras se pueden consultar en el Directorio de la UGR (http://directorio.ugr.es/)		
OTROS GRADOS A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR					
Grado en Administración y Dirección de Empresas.					
PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES:					

¹ Consulte posible actualización en Acceso Identificado > Aplicaciones > Ordenación Docente

(∞) Esta guía docente debe ser cumplimentada siguiendo la "Normativa de Evaluación y de Calificación de los estudiantes de la Universidad de Granada" (<http://secretariageneral.ugr.es/pages/normativa/fichasugr/ngc7121/>)

Tener cursada las asignatura de Economía Mundial
Tener conocimientos básicos obre Macroeconomía y Microeconomía.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL GRADO)

De acuerdo a la memoria de verificación del Grado, los contenidos de la asignatura serán:

- Teorías sobre el comercio exterior
- Técnicas de análisis del comercio exterior
- Regulación del comercio exterior
- Distribución espacial y sectorial del comercio exterior

COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS

Competencias Generales:

- CG1: Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
- CG2: Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas aplicables al ámbito de estudio
- CG3: Habilidad en las relaciones personales.
- CG5: Capacidad de trabajo en entornos de presión.
- CG6: Capacidad de análisis y síntesis
- CG7: Capacidad para tomar decisiones.
- CG8: Capacidad para la resolución de problemas en el ámbito económico empresarial
- CG9: Capacidad de organización y planificación
- CG10: Capacidad de adaptación a nuevas situaciones o situaciones cambiantes.
- CG11: Creatividad e intuición para elegir medidas adecuadas a los distintos contextos.
- CG14: Poder transmitir información, ideas y soluciones sobre problemas planteados
- CG15: Capacidad para asumir un compromiso ético en el trabajo.
- CG16: Sensibilidad hacia temas ambientales y sociales.
- CG17: Motivación por la calidad
- CG18: Potenciar los hábitos de búsqueda activa de empleo y la capacidad de emprendimiento.
- CG19: Comunicación oral y escrita en castellano.

Competencias Específicas (de acuerdo con la memoria de verificación del grado y en línea con los contenidos de la asignatura):

- Conocer el estado actual y evolución de las relaciones comerciales internacionales.
- Conocer las teorías sobre el comercio exterior.
- Conocer la configuración del mercado internacional (estructura y marco institucional nacional e internacional).
- Conocer los instrumentos de política comercial, los medios de pago internacionales y los regímenes aduaneros.
- 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)

El alumno con este curso será capaz de:

- Justificar y analizar las relaciones comerciales entre regiones y países. • Entender los principales argumentos utilizados en el debate librecambio-proteccionismo y neoproteccionismo.
- Conocer y Analizar los instrumentos de la política comercial tanto los arancelarios como no arancelarios.
- Comprender la ordenación del comercio a través de las principales instituciones internacionales y nacionales relativas a este.
- Identificar y comprender las distintas formas integración económica internacional: positiva/negativa y regional/multilateral.
- Comprender la estructura y funcionamiento de los mercados FOREX.
- Conocer la política comercial de la UE y su estructura.
- Comprender los tipos de protección: nominal y efectiva.
- Conocer los elementos del arancel en aduanas. • Conocer el Arancel Integrado Comunitario: TARIC.
- Comprender e identificar los distintos procedimientos para determinar el valor en aduana.
- Conocer el funcionamiento del IVA en las relaciones exteriores.
- Identificar los Regímenes Aduaneros.
- Conocer el contrato de compraventa internacional, sus etapas, requisitos y estructura.
- Diferenciar los INCOTERMS y, en concreto, sus rasgos distintivos, categorías y usos apropiados.
- Conocer y distinguir los instrumentos de pago internacional: criterios generales para su elección.
- Reconocer el papel de los bancos en los pagos internacionales.
- Entender el riesgo de impago para las partes intervinientes.
- Conocer el crédito documentario: reglamentación, modalidades y documentos fundamentales.
- Diferenciar el leasing, factoring, forfaiting y el comercio de compensación.

TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

TEMARIO TEÓRICO:

- **Tema 1. Teorías, Evolución, Marco Institucional y Características del Comercio Internacional.**
 - 1.1. Evolución y mapa actual del comercio internacional.
 - 1.2. Marco Institucional Internacional y Nacional del Comercio.
 - 1.3. Teorías del Comercio Internacional: Revisión de la Teoría Clásica, Neoclásica y Nuevas Teorías.
- **Tema 2. Integración Económica y Política Comercial.**
 - 2.1. Objetivos, tipología y efectos de la Integración Económica.
 - 2.2. Principales procesos de Integración Regional.
 - 2.3. La Política Comercial de la Unión Europea.
- **Tema 3. Instrumentos de Política Comercial I: Medidas Arancelarias.**
 - 3.1. Finalidad, Tipología y Efectos del Arancel.
 - 3.2. Elementos del Arancel de Aduanas: Derechos Arancelarios y Nomenclatura Arancelaria.
 - 3.3. El Arancel Integrado Comunitario: TARIC.
 - 3.4. Tipos de protección: nominal y efectiva.
 - 3.5. Valoración en Aduanas: Procedimientos, Criterios y Despacho de Importación.



- **Tema 4. Instrumentos de Política Comercial II: Medidas No Arancelarias.**
 - 4.1. Instrumentos que operan a través de precios.
 - 4.2. Instrumentos que operan a través de las cantidades.
 - 4.3. Instrumentos más comunes del Neoproteccionismo.
- **Tema 5. Los Regímenes Aduaneros.**
 - 5.1. Destinos posibles de una mercancía llegada a la Aduana: los Regímenes Aduaneros.
 - 5.2. La importación "A Libre Práctica" o "A Consumo".
 - 5.3. El Régimen de "Tránsito".
 - 5.4. Los Regímenes Aduaneros Económicos.
 - 5.5. Abandono a favor de la Hacienda.
- **Tema 6. Tipos de cambio y Mercado de Divisas.**
 - 6.1. Los tipos de cambio y los mercados de divisas.
 - 6.2. Estructura y funcionamiento del mercado FOREX.
 - 6.3. Operaciones al contado y a plazo: el riesgo de cambio.
- **Tema 7. La Contratación Internacional y los INCOTERMS.**
 - 7.1. El Contrato de Compraventa Internacional: concepto, estructura, etapas, requisitos.
 - 7.2. Los INCOTERMS: finalidad y estructura.
 - 7.3. Categorías y usos apropiados de los INCOTERMS y relación con los precios de exportación.
- **Tema 8. Los Medios de Cobro y Pago Internacionales.**
 - 8.1. Aspectos generales: pagos internacionales, instrumentos y papel de los bancos.
 - 8.2. Los Medios de pago más usuales: la transferencia y la orden de pago; el cheque personal y el bancario; la remesa de efectos (simple y documentaria) y el crédito documentario (carta de pago).
 - 8.3. Otros instrumentos y modos de pago: el Leasing; el Factoring internacional; el Forfaiting y otras formas de pago (el comercio de compensación).

TEMARIO PRÁCTICO: Posibles Seminarios:

- **Seminario_1.** Seminario/Exposición: Las Cadenas Globales de Valor: Definición, Medición y Análisis (Utilización de documentos de prensa y artículos de investigación).
- **Seminario_2.** La Política Comercial de la UE: Estudio de casos. (Utilización de documentos de prensa y artículos de investigación).
- **Seminario_3.** El Neoproteccionismo: Estudio de casos. (Utilización de documentos de prensa y artículos de investigación).

Talleres/Prácticas:

- **Práctica 1:** Indicadores de comercio Básicos y Avanzados. Indicadores de competitividad estructural. (Resolución de ejercicios prácticos).
- **Práctica 2:** Protección nominal y efectiva: (Resolución de ejercicios prácticos).
- **Práctica 3:** Valoración en Aduanas. El IVA en las relaciones exteriores: (Resolución de ejercicios prácticos).
- **Práctica 4:** Operaciones al contado y a plazo: (Resolución de ejercicios prácticos).
- **Práctica 5: INCOTERMS:** (Resolución de ejercicios y ejemplos prácticos).



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA FUNDAMENTAL:

- Alonso, J. A. Dir. 2017. Lecciones sobre Economía Mundial. Introducción al Desarrollo de las Relaciones Económicas Internacionales. Sexta Edición. Thomson Reuters Civitas.
- Cuenca García, E. 2009. Organización Económica Internacional. Pearson Education. Pearson Prentice Hall.
- Cuenca García, E. 2007. Economía de la Unión Europea. Pearson Prentice Hall.
- Feenstra, R. C y Taylor, A. M. 2011. Comercio Internacional. Editorial Reverté.
- González-López, Isabel; Martínez Senra, Ana Isabel; Otero Neira, María del Carmen; Gonzalez Vázquez, Encarnación. 2014. Gestión del Comercio Exterior en la empresa: Manual Teórico y Práctico (3ra Edición).
- Nogales-Naharro, Isabel. 2016. Forex: Estrategias de Inversión. Ed. Ra-Ma.
- Polo García, J.M. 2008. Comercio Internacional. Teoría y técnicas, Ed. Universidad de Granada.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- Afi (Analistas Financieros Internacionales). 2016. Guía de Medios de Pago y Cobros Internacionales. Ed. BBVA. Serie BBVA con tu empresa.
- Martínez, B. y Leal Jiménez, A. (Coords). 2012. Manual de Comercio Internacional. Ed. Extenda: http://www.extenda.es/catedras/descargas_generales/estudios/ext/manual_comercio_internacional_final.pdf
- Krugman, P. R. Y Obstfeld, M. 2016. Economía Internacional. Teoría y Política. Séptima Edición. Pearson Addison Wesley.
- Pugel, T.A. 2004. Economía Internacional. Doceava Edición. McGraw-Hill.
- Requeijo, J. 2011. Economía Mundial. Cuarta Edición. McGraw-Hill

ENLACES RECOMENDADOS

Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA):

<https://www.extenda.es/>

European Union (EU):

<http://europa.eu>.

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX):

<http://www.icex.es/icex/es/index.html>

Política Comercial de la UE:

https://europa.eu/european-union/topics/trade_es

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD):

<http://www.oecd.org/>

United Nations (UN):

<http://www.un.org/>

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):

<http://www.unctad.org>

World Bank:

<http://www.worldbank.org>

World Trade Organization:

<http://www.wto.org>

Cadenas Globales de Valor (OECD):

<http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>



METODOLOGÍA DOCENTE
Las clases teóricas de este curso se instruirán mediante la modalidad expositiva-magistral con el objetivo de facilitar que la alumna/alumno adquiriera las competencias básicas y específicas de este curso (conocimiento y comprensión de los conceptos fundamentales de la asignatura. Como apoyo a las clases teóricas se facilitará al alumnado notas/diapositivas que contengan un esquema sobre cada núcleo del temario a través de la Plataforma Prado. Las clases prácticas se impartirán combinando la metodología expositiva-magistral con la participativa y de indagación por parte del alumnado. Se facilitará a la alumna o alumno notas relativas a los seminarios y las prácticas organizadas, con ejemplos y ejercicios propuestos para guiarles en la resolución de las actividades planificadas en clase. La metodología docente, en general, presentará la siguiente estructura: • Un 30 % de docencia presencial en el aula (45 horas). • Un 60 % de estudio individualizado del alumno, búsqueda, consulta y tratamiento de información, resolución de problemas y realización de trabajos y exposiciones (90 horas). • Un 10% para tutorías individuales y/o colectivas y evaluación (15horas).
EVALUACIÓN (INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE SOBRE LA CALIFICACIÓN FINAL, ETC.)
Evaluación Continua: Los criterios de evaluación corresponderán con los objetivos señalados anteriormente en esta guía. La bibliografía a utilizar para la preparación de las pruebas será la señalada en el material didáctico (bibliografía), notas de clase y notas/materiales facilitados en la plataforma Prado 2. La materia objeto de evaluación será la establecida en el temario teórico-práctico de esta guía. Los instrumentos de evaluación y criterios de calificación que se utilizarán en la evaluación continua serán de carácter diversificado (Artículo 7 de la Normativa de Evaluación y Calificación de los Estudiantes de la Universidad de Granada, Noviembre, 2016) y seguirán la siguiente estructura y ponderación: -Pruebas escritas: 70 % de la calificación final. Su contenido será fundamentalmente teórico y constará de pruebas objetivas y preguntas cortas de desarrollo. El alumno deberá alcanzar como mínimo 4 puntos sobre 10 para sumar las Actividades de Clase a la nota final. -Participación y Realización de Actividades de Clase: 30% de la calificación final. Pueden constar de pruebas objetivas junto con la resolución de casos prácticos. No obstante, existe la posibilidad de que la alumna o alumno puedan acogerse a la evaluación única final. Para ello deberán seguir los requisitos establecidos en el punto 2 Artículo 8 de la Normativa de Evaluación y Calificación de los Estudiantes de la Universidad de Granada, Noviembre, 2016. La descripción de la prueba de evaluación única final se especifica en el apartado siguiente. En la convocatoria extraordinaria el examen supondrá el 100% de la calificación.



Tanto en las convocatorias ordinarias como extraordinarias, la alumna o alumno que no se presente al examen final, obtendrá la calificación de “No Presentado”. No obstante, en el caso de que un estudiante haya realizado actividades y pruebas del proceso de evaluación continua contemplado en la Guía Docente de la asignatura que constituyan más de un 50 % del total de la ponderación de la calificación final de ésta, figurará en el acta con la calificación correspondiente.
DESCRIPCIÓN DE LAS PRUEBAS QUE FORMARÁN PARTE DE LA EVALUACIÓN ÚNICA FINAL ESTABLECIDA EN LA “NORMATIVA DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA”
EVALUACIÓN ÚNICA FINAL: La Prueba de la Evaluación Única final tendrá la siguiente estructura: • Supondrá el 100 % de la nota final y constará de una parte teórica con ponderación del 70 % sobre esta y de ejercicios prácticos con una ponderación del 30 %. De manera análoga al sistema de Evaluación Continua, la alumna o alumno deberá haber alcanzado como mínimo 4 puntos sobre 10 puntos en la parte teórica para poder sumar la parte práctica en la nota final). Las alumnas y alumnos que no se presenten al examen figurarán en las actas con la anotación de “No Presentado”.
INFORMACIÓN ADICIONAL
Ver material didáctico del profesor responsable de cada grupo disponible en la plataforma Prado 2.

