

## 1. Identificación de la asignatura

<b>NOMBRE</b>	Comercio Exterior	<b>CÓDIGO</b>	GADEMP01-4-013
<b>TITULACIÓN</b>	Graduado o Graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo	<b>CENTRO</b>	Facultad de Economía y Empresa
<b>TIPO</b>	Optativa	<b>Nº TOTAL DE CREDITOS</b>	6.0
<b>PERIODO</b>	Segundo Semestre	<b>IDIOMA</b>	Castellano English
<b>COORDINADOR/ES</b>		<b>EMAIL</b>	
Fonseca Peña Alberto		afonseca@uniovi.es	
<b>PROFESORADO</b>		<b>EMAIL</b>	
Fonseca Peña Alberto		afonseca@uniovi.es	

## 2. Contextualización

La asignatura de Comercio Exterior es una asignatura optativa que se imparte en el primer semestre del cuarto curso de los Grados en Economía y Administración y Dirección de Empresas.

Esta asignatura se estructura en tres partes, que van de lo general a lo particular:

En la primera parte se establece la importancia de los procesos de negociación comercial, identificando a los agentes participantes (grupos de presión, gobiernos, países), así como el desarrollo de dichos procesos. Serán argumentos fundamentales: las ventajas e inconvenientes del libre comercio, el papel de los grupos de presión y la búsqueda de rentas, así como la teoría de juegos y de negociación.

En la segunda parte se describe el marco institucional en el que se desarrollan las operaciones de comercio tanto a nivel mundial como en la Unión Europea. En este caso, los conceptos básicos se relacionan con la OMC, las Rondas de Negociación Comercial (también desde una perspectiva analítica de teoría de juegos), y la Política Comercial Europea.

En la tercera y última parte se introducen las distintas formas que las empresas con vocación internacional pueden emplear para introducirse en los mercados exteriores, haciendo especial énfasis en la opción exportadora, para lo cual se estudiarán los distintos instrumentos de apoyo, su terminología, problemas y técnicas específicas, así como los principales protagonistas implicados en toda operación de comercio exterior. Serán conceptos fundamentales: el ICEX, la contratación internacional, la logística, y la financiación de las operaciones de comercio exterior, entre otros.

## 3. Requisitos

Para el seguimiento adecuado de la asignatura se exige conocimientos de Economía Mundial y de Microeconomía. Es conveniente también disponer de un conocimiento básico de los instrumentos de cálculo diferencial.

Complementariamente, se recomienda a los alumnos del Grado en Administración y Dirección de empresas el seguimiento de la asignatura Relaciones Económicas Internacionales, así como la de Economía Internacional para los alumnos del Grado en Economía. La combinación de estas asignaturas permite que el estudiante elabore un currículum personal orientado al comercio exterior y las relaciones económicas internacionales. Sin embargo, no es necesario cursar previamente ninguna de las dos asignaturas mencionadas, ya que se parte de un nivel básico en todos los casos estudiados.

## 4. Competencias y resultados de aprendizaje

## **Competencias genéricas**

- Capacidad de aprendizaje.
- Capacidad de organizar y planificar.
- Capacidad para trabajar y aprender de forma autónoma.
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio.
- Resolución de problemas.
- Trabajo en un contexto internacional.
- Reconocimiento a la diversidad y la multiculturalidad.
- Manejo de fuentes en el idioma inglés
- Razonamiento crítico.
- Compromiso ético.
- Adaptación a las nuevas situaciones.
- Motivación por la calidad.
- Integrar los valores democráticos y de la cultura de la paz en el ámbito de trabajo.
- Integrar los principios de igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas discapacitadas en el ámbito de trabajo.

## **Competencias específicas**

- Comprender la lógica y la dinámica de los procesos de negociación comercial internacional.
- Dominar el análisis de los efectos de las barreras al comercio.
- Conocer el papel de los grupos de presión en la elaboración de la política comercial.
- Comprender las distintas estrategias de crecimiento internacional de la empresa.
- Comprender y analizar el contexto político-económico en el cual desarrollan las empresas sus actividades de comercio exterior.
- Conocer y coordinar los procedimientos necesarios para el tránsito internacional de productos.
- Ser capaz de gestionar una operación internacional de importación / exportación.
- Conocer los regímenes aduaneros, cambiarios, impositivos, tributarios, crediticios y de seguros, para la

importación y exportación de productos.

- Analizar y utilizar las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en el ámbito de las relaciones comerciales.
- Desarrollar el espíritu emprendedor y la creación de empresas comerciales.

#### **Resultados de aprendizaje:**

- Aplicar los conceptos y procedimientos básicos del Comercio Exterior.
- Comprender el contexto institucional y económico en que los países y empresas deben desarrollar su actividad exportadora.
- Utilizar los instrumentos de análisis económico más adecuados para valorar las políticas proteccionistas.
- Comprender los principales retos a los que se enfrentan las empresas para llevar a cabo una operación de exportación y discutir sus posibles soluciones.
- Manejar herramientas informáticas que le permitan acceder, individualmente y en grupo, a información y documentos vinculados a las operaciones de exportación.
- Usar las tecnologías de la información como forma de comunicación en un entorno de trabajo internacional.
- Discutir y argumentar en un grupo de trabajo multicultural los principales problemas asociados a la actividad exportadora.
- Mejorar la capacidad para resolver, informar y asesorar sobre cuestiones de Comercio Exterior.

### **5. Contenidos**

#### **PARTE I**

1. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA POLÍTICA COMERCIAL
2. LA REGULACIÓN DEL SECTOR EXTERIOR
3. LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL
4. LA COOPERACIÓN Y CONFLICTO COMERCIAL.

#### **PARTE II**

5. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES Y LA OMC
6. LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN EN LA UNIÓN EUROPEA

#### **PARTE III**

7. EL ÁMBITO INSTITUCIONAL Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA
8. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL, LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE
9. LAS FINANZAS, LOS MEDIOS DE PAGO Y LA COBERTURA DE RIESGOS

## 10. LA DOCUMENTACIÓN Y LA ADUANA EN COMERCIO EXTERIOR

### 6. Metodología y plan de trabajo

La metodología de enseñanza-aprendizaje utilizada en la asignatura Comercio Exterior se basa en la combinación de actividades presenciales y no presenciales, incentivando en todo caso la participación activa del alumno/a, mediante la introducción de elementos de diálogo y argumentación a lo largo de las clases, con la intención de evaluar su comprensión respecto a los temas explicados.

En esta disciplina la teoría y la praxis forman un conjunto perfectamente integrado, de tal forma que no es admisible el planteamiento de un método didáctico sin tener en consideración la práctica como parte integrante del mismo, en la cual se intenta poner al alumno en contacto con la realidad y la confrontación de los conocimientos teóricos. Por este motivo, se realizan prácticas de aula que consisten en la resolución de supuestos y casos en los que los alumnos adquieren un papel activo, sedimentando así los conocimientos previamente adquiridos y detectando las dudas y lagunas que puedan surgir en su ejecución.

Los alumnos disponen de varios materiales didácticos básicos así como materiales de apoyo para complementar tanto los aspectos teóricos como prácticos de la asignatura. También páginas web de organismos nacionales e internacionales de las que pueden obtener información relevante y actualizada. Además del material anterior, los profesores ponen a disposición del alumno/a en el Campus Virtual otros contenidos útiles.

Se detalla a continuación la metodología de trabajo propuesta en esta asignatura, la cual aparece clasificada en las siguientes actividades:

#### · **Actividades presenciales**

- *Clases expositivas.* Se utilizará el modelo de “lección magistral”, sobre todo en las clases teóricas, al ofrecer la posibilidad al profesor de incidir en lo más importante de cada tema, dominar el tiempo de exposición y presentar una determinada forma de trabajar y estudiar la asignatura.
- *Prácticas de aula.* Se utilizará el “modelo participativo” ya que se pretende primar la comunicación entre los estudiantes, así como entre los estudiantes y el profesor.
- *Tutorías Grupales.* Se utilizará el “modelo participativo” ya que se pretende primar la comunicación entre los estudiantes, así como entre los estudiantes y el profesor.
- *Sesiones de evaluación.* Pruebas escritas de carácter teórico y práctico para evaluar el progreso del estudiante.

#### · **Actividades no presenciales**

*Trabajo autónomo del estudiante.* i) estudio de contenidos relacionados con las “clases teóricas”, ii) el estudio relacionado con las “clases prácticas” y iii) resolución de actividades, casos y ejercicios sugeridos a través del Campus Virtual

Se ofrece a continuación una estimación del número de horas para cada actividad:

#### 1. **Presenciales**

1. Clases expositivas	24,5
2. Prácticas de aula	21
3. Tutorías grupales	4
4. Sesiones de evaluación	3,5

## 7. Evaluación del aprendizaje de los estudiantes

La valoración de los resultados del aprendizaje se basará en la evaluación continua y el examen final.

### 1.- Evaluación continua

Este tipo de evaluación permite recabar información acerca de cada alumno/a y adaptar el ritmo y la metodología empleada en el caso de que fuese necesario.

En las clases expositivas, en las prácticas o a través del campus virtual, el profesor propondrá un conjunto de actividades a desarrollar por los alumnos/a. Dichas actividades (búsqueda de información relevante, comentarios, resolución de supuestos, ejercicios, debates, etc.) tendrán carácter voluntario. No obstante, su realización en tiempo y forma será muy útil a la hora de resolver las pruebas de evaluación continua de entrega inmediata que el profesor irá realizando sin previo aviso a lo largo del curso.

Cuando la actividad del alumno provoque un anormal desarrollo de las clases o dificulte el desarrollo de las mismas se tendrá en cuenta negativamente en la evaluación continua del alumno.

### 2.- Examen final.

Se trata de la valoración global realizada al final del proceso de aprendizaje, donde se cuantifica y evalúa dicho proceso mediante una calificación. Su finalidad básica será la de medir el nivel del alumno al término de la asignatura.

El examen final será escrito e íntegramente de test, abarcando las preguntas tanto cuestiones teóricas como prácticas.

### Sistema de calificación

En la calificación final de esta asignatura la evaluación continua tendrá un peso del 40%. La nota de evaluación continua procederá de las pruebas de entrega inmediata que el profesor irá realizando sin previo aviso a lo largo del curso. Tanto dichas pruebas como el examen final, que supondrá el 60% restante de la calificación final, persiguen discriminar el cumplimiento individual de los objetivos propuestos.

Independientemente de la calificación de evaluación continua, para aprobar la asignatura es imprescindible superar el 50% de la calificación máxima del examen.

La nota de evaluación continua es válida para las convocatorias ordinaria y extraordinaria del curso académico en el que los estudiantes están matriculados

## 8. Recursos, bibliografía y documentación complementaria

Todos los materiales que se distribuyan en clase (lecturas, esquemas, supuestos prácticos, ejercicios) estarán a disposición de los/as alumnos/as en el Campus Virtual.

### Bibliografía básica

## **PARTES I y II**

- . **Bengoechea, A. et al.** (2002): *Economía internacional. Cuestiones y ejercicios resueltos*, Prentice Hall, Madrid.
- . **Feenstra, R. C. y Alan M. Taylor** (2011): *Comercio internacional*, Editorial Reverté, Barcelona.
- . **Krugman, P. R., M. Obstfeld y M.J. Melitz** (2012, 9 Ed.): *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson Educación, Madrid.

## **PARTE III**

- . **Billón, M. y M. P. Sánchez** (1999): *Ejercicios prácticos de comercio exterior*, Akal Ediciones, Madrid.
- . **ICEX** (2005): *Operativa y práctica del comercio exterior. Curso básico*, Madrid.
- . **ICEX** (2005): *Estrategia y gestión del comercio exterior. Curso superior*, Madrid.

## **Bibliografía complementaria**

### **PARTES I y II**

- . **Appleyard, D. R. y A. J. Field** (2003, 4 Ed.): *Economía internacional*, McGraw-Hill, Mexico.
- . **Baldwin, R. y C. Wyplosz** (2012, 4 Ed.): *The economics of european integration*, McGraw-Hill, Berkshire.
- . **Lindert, P. H.** (1994): *Economía internacional*, Ariel, Barcelona.
- . **Pugel, T.A.** (2004, 12 Ed.): *Economía internacional*, McGraw-Hill, Madrid.
- . **Tugores, J.** (2006): *Economía internacional: globalización e integración regional*, McGraw-Hill, Madrid.

### **PARTE III**

- . **Daniels, J.D. et al.** (2004, 10 Ed.): *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*, Prentice Hall, Mexico.

## **Páginas web**

- World Trade Organization (Organización Mundial de Comercio): [www.wto.org](http://www.wto.org)
- La Unión Europea: [http://europa.eu.int/index\\_es.htm](http://europa.eu.int/index_es.htm)
- ICEX: [www.icex.es](http://www.icex.es)
- Cámaras de Comercio [www.camaras.com](http://www.camaras.com)
- COFIDIS: [www.cofidis.es](http://www.cofidis.es)