GUÍA DOCENTE

EXPERIENCIA PILOTO DE APLICACIÓN DEL SISTEMA EUROPEO DE CRÉDITOS (ECTS) UNIVERSIDADES ANDALUZAS

CURSO ACADÉMICO: 2010/2011

TITULACIÓN: Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas (LADE) / Licenciaturas conj. en Derecho y Administración y Dirección de Empresas (LD-LADE)

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

NOMBRE: TÉCNICAS DE COMERCIO EXTERIOR		
CÓDIGO: 4061	AÑO DE PLAN DE ESTUDIO: 1998	
TIPO (troncal/obligatoria/optativa): Optativa		
Créditos totales (LRU/ECTS): 4,5	Créditos LRU/ECTS teóricos: 1,5	Créditos LRU/ECTS prácticos: 3
CURSO: 4º LADE / 6º LD-LADE	CUATRIMESTRE(S): 2º	CICLO: 2º

EQUIPO DOCENTE

Responsable / Coordinador de la asignatura:

NOMBRE: ALFREDO LANGA HERRERO

CENTRO/DEPARTAMENTO: Facultad de Ciencias Empresariales / Departamento de Economía, Métodos cuantitativos e Historia Económica

ÁREA: Análisis Económico

CATEGORÍA:

POD		GRUPOS	CRÉDITOS	TOTAL
	Gran Grupo			
	Grupo de Docencia			
	Actividades Dirigidas			

HORARIO DE TUTORÍAS:

Nº DESPACHO: 14.4.29	E-MAIL: alanher@upo.es	TF: 658 55 33 62

URL WEB:

LA ASIGNATURA EN EL PROGRAMA FORMATIVO

1. DESCRIPTOR.

Comercio Exterior, instituciones internacionales, comercialización, selección de mercados, financiación exterior, medios de pago, logística internacional, aduanas, contratos, responsabilidad social corporativa.

2. UBICACIÓN EN EL PROGRAMA FORMATIVO.

Técnicas de Comercio Exterior es una asignatura optativa de 4º de LADE Tiene una carga total de 4,5 créditos (3 teóricos y 1,5 prácticos). El objetivo de esta asignatura es profundizar en los aspectos prácticos del comercio exterior y sus herramientas, para llevar a cabo proyectos de internacionalización de actividades empresariales.

2.1. PRERREQUISITOS:

Los conocimientos previos adecuados para que el estudiante pueda seguir con facilidad la asignatura son los que se obtienen en las distintas asignaturas que introducen al alumno al entorno económico internacional y a las distintas y diversas actividades y departamentos de la empresa. Estas asignaturas proporcionan a los alumnos un primer contacto con la mayoría de las herramientas e instrumentos que son desarrollados en mayor grado en esta asignatura.

2.2. CONTEXTO DENTRO DE LA TITULACIÓN:

Esta asignatura es importante para aquellos estudiantes que estén interesados en la evolución del comercio exterior y sobre todo en el manejo de las herramientas prácticas que las empresas utilizan día a día en sus actividades de internacionalización.

En general se trata de dotar al alumno de los conocimientos prácticos necesarios para que puedan planificar y elaborar proyectos de exportación e importación de bienes y servicios en un entorno económico, cada vez, más globalizado.

2.3. RECOMENDACIONES:

Es importante que el alumno muestre interés por las actividades de comercio exterior y por los procesos de internacionalización de la empresa. Para ello es conveniente que presente cierto nivel de manejo de, al menos, la lengua inglesa, ya que gran parte de los términos y de la información necesaria para el desarrollo de la asignatura estará en dicha lengua.

Por otro lado, es conveniente que el alumno cuente con conocimientos básicos, adquiridos en otras asignaturas, de marketing, logística y finanzas.

3. LA ASIGNATURA EN LA ADQUISICIÓN DE COMPETENCIAS.

3.1. COMPETENCIAS TRANSVERSALES/GENÉRICAS:

Las competencias que se deben adquirir a través del estudio y asistencia a clase de esta asignatura se enumeran a continuación. Debe señalarse que muchas de ellas no son exclusivas sino comunes a otras materias de la titulación.

- Fomentar las habilidades técnicas y analíticas necesarias para la toma de decisiones en el proceso de internacionalización de la empresa.
- Habituar al estudiante a analizar la realidad del comercio exterior desde un enfoque multidisciplinar.
- Desarrollar la capacidad del estudiante para buscar información a través de distintas fuentes, así como su capacidad de análisis, de crítica y de síntesis.
- Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos adquiridos a la práctica.
- Comprender y utilizar las herramientas e instrumentos de comercio exterior.

3.2. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- *Cognitivas (Saber):*
    - Comprensión del funcionamiento y papel de las instituciones económicas que supervisan o regulan el comercio internacional.
    - Conocer las fases del proceso de internacionalización de la empresa.
    - Comprender el funcionamiento de las herramientas e instrumentos prácticos que existen para fomentar los procesos de internacionalización de las empresas.
    - Fomentar el espíritu de investigación, desarrollando la capacidad del estudiante para analizar problemas nuevos con los instrumentos aprendidos y para razonar de forma rigurosa y sistemática.
- *Procedimentales/Instrumentales (Saber hacer):*
    - Valorar, a partir de los registros relevantes de información, la situación y posible evolución del comercio internacional y de los mercados exteriores.
    - Identificar las fuentes de información económica relevante y su contenido.
    - Desarrollar proyectos de internacionalización de actividades empresariales.
    - Conseguir habilidades para argumentar y expresarse de forma coherente y legible, bien sea en la elaboración de un texto escrito o en la exposición pública de los resultados de un estudio concreto.
- *Actitudinales (Ser):*
    - Fomentar el trabajo en equipo. Esto permitirá a los alumnos enfrentarse a actitudes tales como la colaboración, el consenso, la negociación, la resolución de conflictos o el respeto a las opiniones del resto de los miembros del equipo.
    - Fomentar la actitud crítica de los estudiantes.
    - Fomentar la adquisición de responsabilidad por parte de los estudiantes y la capacidad para enfrentarse a los problemas de un modo riguroso y sistemático.
    - Fomentar una actitud emprendedora y positiva frente a problemas nuevos, impulsando un espíritu de superación ante el fracaso.
    - Promover el desarrollo de actitudes y valores que establezcan condiciones favorables para un comportamiento ético en el desarrollo de su futura actividad profesional.

4. OBJETIVOS.

El objetivo de la asignatura es que los alumnos adquieran unos conocimientos básicos que les permitan iniciar y/ o mejorar, de una manera metódica y planificada, la presencia de la empresa en los mercados exteriores. Con este objetivo, los alumnos aprenderán y aplicarán los aspectos básicos del comercio exterior y la estrategia exportadora, mediante la realización de clases teóricas, prácticas, tutorías y un trabajo de curso.

DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO PRESENCIAL.

	Gran Grupo	Grupo de Docencia	Actividades dirigidas (seminarios)
Nº de grupos	2	2	8
Nº de horas	6	21	4,5
Nº de sesiones	4	14	3

5. METODOLOGÍA.

NÚMERO TOTAL DE HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO: 112,5

SEGUNDO SEMESTRE: 112,5 horas de trabajo
Nº de Horas:

- Enseñanzas básicas (Gran Grupo): 6
- Enseñanzas prácticas y de desarrollo (Grupo de Docencia): 21
- Actividades académicas dirigidas (Seminarios-Grupo de Trabajo): 4,5
- Tutorías especializadas (presenciales o virtuales):
  A) Colectivas:
  B) Individuales:
- Trabajo personal autónomo: 77,5
  A) Horas de estudio de enseñanzas básicas: 4
  B) Horas de estudio-preparación de las enseñanzas básicas y de desarrollo: 51,5
  C) Horas de trabajo personal o en grupo derivadas de las actividades académicas dirigidas: 22
- Otras actividades (visitas, excursiones, etc.):
- Realización de pruebas de evaluación y/o exámenes: 3,5
  A) Pruebas de evaluación y/o exámenes escritos: 3,5
  B) Pruebas de evaluación y/o exámenes orales (control del Trabajo Personal):

6. TÉCNICAS DOCENTES.

Sesiones académicas teóricas: X	Exposición y debate: X	Tutorías especializadas:
Sesiones académicas prácticas: X	Visitas y excursiones:	Controles de lecturas obligatorias:

DESARROLLO Y JUSTIFICACIÓN:

Para alcanzar los objetivos propuestos la organización de la enseñanza-aprendizaje de la asignatura se basará, principalmente, en los siguientes ámbitos de trabajo de los estudiantes: enseñanzas básicas (gran grupo), enseñanzas prácticas y de desarrollo (grupo de docencia) y actividades académicas dirigidas (grupo de trabajo).

Enseñanzas básicas (Gran Grupo)

Se engloban aquí una serie de actividades que se realizarán en un gran grupo, a lo largo del cuatrimestre, a través de 4 sesiones de 1,5 horas de duración cada una y en presencia del profesor. El contenido de estas enseñanzas básicas variará dependiendo de su ubicación en el cronograma. En el cronograma de la organización docente semanal (punto 10 de la guía docente) se especifica cuándo tendrán lugar estas sesiones.

Enseñanzas prácticas y de desarrollo (Grupo de Docencia)

Se impartirán a lo largo del cuatrimestre 14 sesiones de Enseñanzas prácticas y de desarrollo de 1,5 horas cada sesión. En el cronograma de la organización docente semanal (punto 10 de la guía docente) se detalla cuándo tendrán lugar estas sesiones.

En estas sesiones el profesor llevará a cabo una enseñanza presencial que tendrá como principal finalidad la exposición de los desarrollos teóricos básicos de la asignatura. Es necesario advertir que, en ocasiones, no será posible tratar todos los aspectos de cada tema de forma exhaustiva. Por tanto, resulta imprescindible que el estudiante se habitúe a reforzar sus conocimientos consultando el manual de la asignatura así como otra bibliografía relevante.

Actividades Académicas Dirigidas (Seminarios-Grupo de Trabajo)

Se engloba aquí el trabajo de curso que se realizará en grupos reducidos, a lo largo del cuatrimestre, a través de 3 seminarios de 1,5 horas de duración cada uno y en presencia del profesor. En el cronograma de la organización docente semanal (punto 10 de la guía docente) se detalla cuándo tendrán lugar estas actividades para cada uno de los distintos subgrupos de estudiantes.

El trabajo de curso consistirá en investigar para una empresa ficticia y un producto concreto, todo el proceso de su comercialización exterior, de acuerdo con los diferentes puntos tratados en el programa (selección de mercados exteriores, financiación de la operación de exportación, cobertura de riesgos y elección de medios de pago, selección de medio de transporte, documentación necesaria, negociación y contratación, etc.). Se trata, en definitiva de una simulación de la estrategia y gestiones que una empresa debería seguir para exportar su producto a un mercado extranjero. El trabajo se deberá ir desarrollando a medida que avance el programa, pudiendo presentar sus avances en las tutorías, a medida que vayan concluyéndose los temas del programa.

El trabajo deberá presentarse por escrito antes de la presentación oral del mismo, que tendrá lugar en las últimas sesiones del cuatrimestre.

7. BLOQUES TEMÁTICOS.

Tema 1. Introducción. El entorno internacional.

Tema 2: La comercialización

Tema 3: Finanzas para la actividad exportadora

Tema 4: Logística de la actividad exportadora.

Tema 5: Negociación y contratación.

Tema 6: La ética empresarial y el comercio internacional.

8. BIBLIOGRAFÍA.

8.1. GENERAL:

Llamazares García-Lomas, Olegario, dir.: Curso básico de operativa y práctica del comercio exterior. ICEX y CSC, 2005.

Billón Currás, M.; Sánchez Muñoz, M.P.: Ejercicios prácticos de comercio exterior. Editorial AKAL. Madrid, 1999.

Pedro Serantes Sánchez: Gestión financiera del comercio exterior. ICEX, 2001.

Díaz Mier M.A. (coord.): Técnicas de comercio exterior. Editorial Pirámide, 2002.

8.2. ESPECÍFICA:

Llamazares, O. (Coordinador): Estrategia y gestión del comercio exterior: Curso superior. ICEX y CSC, 2005.

9. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN.

La evaluación del alumno se realizará de forma ponderada, tomando como consideración la evaluación de los contenidos de las clases presenciales y de los trabajos dirigidos.

- Enseñanzas básicas y enseñanzas prácticas y de desarrollo (70%): Exámenes parciales y finales.
- Actividades dirigidas (30%): Trabajo de curso y presentación.

Criterios de evaluación y calificación:

La evaluación de los estudiantes se realizará de acuerdo con el siguiente sistema:

La evaluación de las actividades realizadas en los grupos de trabajo.

Las actividades dirigidas tienen una ponderación del 30% en cada cuatrimestre, y se evaluarán según el trabajo y la presentación realizada por los grupos de estudiantes en las mismas. No es necesario obtener una puntuación mínima en estas actividades para poder presentarse a los exámenes parciales. Las calificaciones obtenidas en las actividades dirigidas se guardarán para todas las convocatorias oficiales de exámenes del año en curso.

Los alumnos beneficiarios de alguno de los distintos programas oficiales de movilidad estudiantil (Sócrates-Erasmus, SICUE-Séneca, Atlanticus...) que cursen la asignatura fuera de sus contratos de estudios de movilidad, podrán recuperar, de cara a la calificación final de la asignatura, el porcentaje que en cada caso corresponda del 30% relativo a las actividades programadas dentro de las actividades académicas dirigidas mediante algún tipo de prueba adicional al examen escrito común de la asignatura (Acuerdo de la Junta de Facultad de Ciencias Empresariales, de 22 de mayo de 2007). Los alumnos que se encuentren en esta situación deberán comunicárselo al profesorado de la asignatura antes del 31 de octubre en el caso de asignaturas del primer cuatrimestre y antes del 30 de abril en el caso de asignaturas del segundo cuatrimestre o asignaturas anuales. El incumplimiento de estos plazos deberá venir avalado por el correspondiente Coordinador Académico de su contrato de movilidad.

Un examen final en la convocatoria de junio.

Al final del cuatrimestre se realizará un examen escrito (que representa el 70% de la calificación de cada cuatrimestre) en el cual se evaluarán tanto las enseñanzas teóricas como las prácticas. La nota final será: 0,3 x (Nota Actividades Dirigidas) + 0,7 x (Nota Examen). Para la realización del examen no se permitirá el uso de ningún documento de consulta. Si estará permitido el uso de calculadora. Los alumnos deberán ir provistos de su D.N.I. u otro documento identificativo.

Examen en la convocatoria de septiembre.

Para aquellos alumnos que no hayan superado la asignatura en la convocatoria de junio se realizará un examen escrito para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos (que nuevamente representa el 70% de la nota final). Esto quiere decir que las calificaciones obtenidas en las actividades dirigidas se guardarán para esta convocatoria y supondrán, de nuevo, un 30% de la nota final.

Examen en la convocatoria de diciembre.

Para aquellos alumnos que no hayan superado la asignatura en junio y tengan derecho a la convocatoria de diciembre se realizará un examen escrito para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos (que nuevamente representa el 70% de la nota final). Esto quiere decir que las calificaciones obtenidas en las

actividades dirigidas se guardarán para esta convocatoria y supondrán, de nuevo, un 30% de la nota final.

Nota: Título II. Capítulo II. Artículo 14.2 y 14.3 de la Normativa de Régimen Académico y de Evaluación del Alumnado (aprobada en Consejo de Gobierno de la UPO el 18 de julio de 2006): "En la realización de trabajos, el plagio y la utilización de material no original, incluido aquél obtenido a través de Internet, sin indicación expresa de su procedencia y, si es el caso, permiso de su autor, podrá ser considerada causa de calificación de suspenso de la asignatura, sin perjuicio de que pueda derivar en sanción académica.

Corresponderá a la Dirección del Departamento responsable de la asignatura, oídos el profesorado responsable de la misma, los estudiantes afectados y cualquier otra instancia académica requerida por la Dirección del Departamento, decidir sobre la posibilidad de solicitar la apertura del correspondiente expediente sancionador".

10. ORGANIZACIÓN DOCENTE SEMANAL.

SEMANA	Enseñanzas básicas (Gran Grupo) Nº de horas	Enseñanzas prácticas y de desarrollo (Grupo de Docencia) Nº de horas	Actividades académicas dirigidas (seminarios) Nº de horas	Visitas y excursiones Nº de horas	Tutorías especializadas Nº de horas	Control de lecturas obligatorias Nº de horas	Exámenes	Temas del temario a tratar
Segundo Cuatrimestre								
14/02/11-18/02/11	3							T1
21/02/11-25/02/11	3							T2
28/02/11-04/03/11		3						T3
07/03/11-11/03/11		3						T3
14/03/11-18/03/11		3						T4
21/03/11-25/03/11		3						T4
28/03/11-01/04/11		3						T5
04/04/11-08/04/11		3						T5
11/04/11-15/04/11		3						T6
25/04/11-29/04/11			A y B					Seminarios
09/05/11-13/05/11			C y D					Seminarios
16/05/11-20/05/11			A y B					Seminarios
23/05/11-27/05/11			C y D					Seminarios
30/05/11-03/06/11			A y B					Seminarios
06/06/11-10/06/11			C y D					Seminarios
Evaluaciones finales								
Evaluaciones finales								
Evaluaciones finales								

11. TEMARIO DESARROLLADO.

TEMA 1. INTRODUCCIÓN: EL ENTORNO INTERNACIONAL.

1.1. El comercio internacional: evolución reciente y principales participantes
1.2. Tendencias y perspectivas de la economía y el comercio mundiales
1.3. El sector exterior español
1.4. Organismos Internacionales reguladores del comercio exterior
1.5. Principales instituciones de apoyo a la internacionalización

Competencias a trabajar: Conocer las principales instituciones económicas internacionales y tener una visión de los problemas fundamentales que afectan a las principales economías, desde Estados Unidos hasta Europa y Japón.

TEMA 2: LA COMERCIALIZACIÓN

2.1. Estrategia y planificación comercial
2.2. Selección de mercados exteriores
2.3. El proceso de internacionalización
2.4. Elaboración de la oferta y comunicación comercial

Competencias a trabajar: Conocer los distintos aspectos de la fase de comercialización de la actividad exportadora.

TEMA 3: FINANZAS PARA LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

3.1. Uso internacional de los medios de pago
3.2. Financiación del comercio exterior
3.3. Cobertura de riesgos comerciales exteriores
3.4. Gestión y cobertura de los riesgos de cambio
3.5. El Crédito Oficial a la Exportación

Competencias a trabajar: conocer y manejar las principales herramientas de cobro y pago de la actividad exportadora, así como los medios de financiación de la misma.

TEMA 4: LOGÍSTICA DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA.

4.1. La cadena logística internacional

4.2. Organización del transporte internacional

4.3. Análisis y selección de medios de transporte

4.4. La aduana en el comercio exterior

4.5. Documentación del comercio exterior

Competencias a trabajar: conocer los diversos aspectos de la logística y el transporte internacional.

TEMA 5: NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN.

5.1. Aspectos culturales de la negociación internacional

5.2. Elementos básicos de los contratos internacionales

5.3. Tipos de contratos internacionales

Competencias a trabajar: conocer los diferentes contratos internacionales usados en la actividad exportadora y las diferencias culturales que existen en la negociación internacional.

TEMA 6: LA ÉTICA EMPRESARIAL Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

6.1. Introducción a la ética empresarial

6.2. La responsabilidad social corporativa

Competencias a trabajar: ser consciente de la existencia de la ética en la empresa y de la aplicación de la responsabilidad social corporativa en internacionalización de la misma.

12. MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO.

Además de los mecanismos de control y seguimiento contemplados a nivel general en esta Experiencia Piloto de ECTS, esto es, la participación activa y el aprovechamiento de las actividades dirigidas realizadas en grupos de trabajo, se realizará un control de asistencia.