

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura/Módulo	Instrumentos de Comercio Exterior II
Titulación	Máster Universitario en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales
Escuela/ Facultad	Ciencias Sociales y de la Comunicación
Curso	Módulo VIII
ECTS	6 ECTS
Carácter	Optativo
Idioma/s	Castellano
Modalidad	Presencial
Semestre	Segundo semestre
Curso académico	2023/2024
Docente coordinador	Dra. María Concepción Saavedra Serrano

2. PRESENTACIÓN

Instrumentos de Comercio Exterior II es el octavo módulo del Máster Universitario en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, en el itinerario profesional, con un valor de 6 ECTS, como el resto de los módulos.

Este módulo VIII, junto con el módulo anterior VII, tiene como objetivo fundamental que los alumnos aprendan cuáles son los instrumentos del comercio exterior y cómo aplicarlos en cada caso para alcanzar los mejores resultados. Con ello, los estudiantes serán capaces de optimizar los recursos de la empresa con el dominio de los conocimientos y las prácticas propias de los instrumentos de comercio exterior.

En concreto, en este módulo VIII se analizan: la contratación internacional, los seguros y garantías en el comercio exterior y los sistemas de información y de reporting. Con los contenidos de este módulo se pretende que los estudiantes sean capaces de diferenciar entre los diversos tipos de contratos internacionales -compraventa, distribución y agencia- y la creación de “Joint Venture”. Además, se va a estudiar la logística del comercio exterior, lo que es esencial para minimizar riesgos y gestionar eficientemente toda la operativa del comercio exterior. En concreto, se van a examinar: el concepto de “Supply Chain”, los distintos medios de transporte, la protección de los envíos y el seguro de mercancías.

Por último, cabe resaltar que en este módulo se va a analizar una de las figuras clave en el comercio exterior de un país: el operador económico autorizado (OEA). En particular, se van a analizar los requisitos exigidos y las ventajas para el OEA.

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias generales del Máster:

- CG.1. Capacidad de Interrelación, perfeccionando las capacidades de percepción, análisis e interpretación del entorno para que sea capaz de integrar información y tomar decisiones en entornos nuevos.
- CG.2. Integración de Conocimientos, es decir, tener una visión integrada de todas las dimensiones de la empresa u organización internacional, para ser capaz de analizar los problemas, y buscar en grupo soluciones.
- CG.3. Capacidad de comprensión y aprovechamiento de la diversidad cultural, desarrollando el respeto a la diversidad.
- CG.4. Capacidad de trabajo en equipo, mentalidad innovadora y ejercicio de toma de decisiones.
- CG.5. Habilidades comunicativas (tanto en castellano como en inglés) para debatir y presentar sus ideas y los proyectos de empresa de cada área del programa a un foro especializado o no especializado.
- CG.7. Sentido Crítico y Autocrítico.

Competencias específicas del Máster:

- CE.1. Liderar desde un enfoque ético integral y de responsable social, proyectos y equipos valorando el impacto de sus decisiones en los beneficios, el mercado, las personas y la sociedad.
- CE.2. Dominar las claves de las grandes áreas económicas mundiales, para convertirlas en ventajas competitivas para la empresa.
- CE.3. Identificar el entorno jurídico, fiscal, de negocio y tecnológico internacional de la empresa y su importancia en la actividad empresarial a la hora de emprender proyectos internacionales.
- CE.5. Desarrollar las competencias propias de un directivo: liderazgo, inteligencia emocional, habilidades comunicativas, gestión de equipos, trabajo en grupo, planificación, resolución de conflictos, negociación y orientación a resultados, siempre desde una perspectiva multicultural y respetando la diversidad.
- CE.6. Dominar el conocimiento de los mercados financieros internacionales, así como de los instrumentos de financiación, con objeto de ayudar a las empresas y organizaciones en la definición de la política financiera.
- CE.7. Definir, implementar las estrategias de marketing, ventas y comunicación de una compañía multinacional que se abre a nuevos mercados.
- CE.8. Gestionar los recursos para llevar a la práctica un plan de internacionalización de la empresa con éxito, el relanzamiento de una nueva actividad o bien abrir la empresa a nuevos mercados.
- CE.9. Detectar los riesgos de una operación de internacionalización de un negocio y recomendar las herramientas e instrumentos para cubrir a la empresa de estos.
- CE.10. Potenciar con proactividad el uso de la tecnología en los procesos que afecten a las distintas áreas de decisión para facilitar la eficiencia, la innovación y la generación de conocimiento para empresas inmersas en procesos de internacionalización.

Resultados de aprendizaje:

- RA1. Dominar las técnicas para la contratación internacional.
- RA2. Negociar con éxito un proyecto internacional teniendo en cuenta un análisis y una planificación estratégica.
- RA3. Conocer las características de los seguros y las garantías existentes.
- RA4. Ser capaz de elegir y negociar el mejor seguro para cada tipo de operación internacional.
- RA5. Valorar los sistemas de información existentes y ser capaz de incorporar mejoras.
- RA6. Definir un plan para diseñar un sistema de información para el comercio exterior y los procesos para garantizar la eficiencia de los reporting.

En la tabla inferior se muestra la relación entre las competencias que se desarrollan en el módulo y los resultados de aprendizaje que se persiguen:

Competencias	Resultados de aprendizaje
CG1, CG2, CG3, CG7 CE1, CE2, CE3, CE5, CE7, CE8, CE9, CE10	<ul style="list-style-type: none"> RA1. Dominar las técnicas para la contratación internacional.
CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CG7 CE1, CE2, CE3, CE5, CE7, CE8, CE9, CE10	<ul style="list-style-type: none"> RA2. Negociar con éxito un proyecto internacional teniendo en cuenta un análisis y una planificación estratégica.
CG1, CG2, CG3, CG7 CE1, CE2, CE3, CE5, CE7, CE8, CE9, CE10	<ul style="list-style-type: none"> RA3. Conocer las características de los seguros y las garantías existentes.
CG1, CG2, CG3, CG7 CE1, CE2, CE3, CE5, CE7, CE8, CE9, CE10	<ul style="list-style-type: none"> RA4. Ser capaz de elegir y negociar el mejor seguro para cada tipo de operación internacional.
CG1, CG2, CG5 CE1, CE2, CE3, CE5, CE7, CE8, CE9, CE10	<ul style="list-style-type: none"> RA5. Valorar los sistemas de información existentes y ser capaz de incorporar mejoras.
CG1, CG2, CG5 CE1, CE2, CE3, CE5, CE7, CE8, CE9, CE10	<ul style="list-style-type: none"> RA6. Definir un plan para diseñar un sistema de información para el comercio exterior y los procesos para garantizar la eficiencia de los reporting.

4. CONTENIDOS

El módulo está organizado en tres materias:

1. Contratación Internacional.
2. Seguros y Garantías en el Comercio Exterior.
3. Sistemas de Información y Reporting.

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

La metodología del proceso de aprendizaje que se seguirá durante este Máster en la edición presencial se basa en:

- Presentaciones
- Seminarios
- El estudio de casos
- Discusión de ejemplos prácticos y casos reales
- El aprendizaje cooperativo

6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

Actividades formativas	Número de horas
Presentación en el aula de conocimientos utilizando el método del seminario.	37,5
Aula del caso: trabajo en equipo para el análisis de CASOS.	25
Coaching grupal sobre las competencias desarrolladas.	12,5
Aprendizaje colaborativo.	7,5
Trabajo integrador del módulo.	25
Presentación en el aula virtual de conocimientos. El alumno realizará lecturas y análisis, así como participación en foros virtuales donde demostrar su capacidad de discusión.	7,5
Actividades individuales realizadas en el aula virtual relacionadas con los contenidos.	5
Tutorías individuales.	5
Estudio independiente del alumno y evaluación.	25
TOTAL	150 h

7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total del módulo:

Sistemas de evaluación		Pesos
Actividad 1	<ul style="list-style-type: none"> Realización y participación en actividades y casos en el aula presencial. 	25%
Actividad 2	<ul style="list-style-type: none"> Realización de actividades en el aula virtual. 	15%
Actividad 3	<ul style="list-style-type: none"> Informe del profesor por la participación en el seminario. 	25%
Actividad 4	<ul style="list-style-type: none"> Presentación de un trabajo en equipo integral del módulo. 	35%

En el Campus Virtual, cuando accedas al módulo, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar el módulo en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5 sobre 10 en la calificación final (media ponderada) del módulo.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar el módulo en convocatoria extraordinaria es necesario obtener una calificación mayor o igual que 5 sobre 10 en la calificación final (media ponderada) del módulo.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del profesor, o bien aquellas que no fueron entregadas.

8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas (semanas) de entrega de actividades evaluables del módulo:

Actividades evaluables	Semanas
Actividad 1	24-27
Actividad 2	26-27
Actividad 3	27
Actividad 4	27-28

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

9. BIBLIOGRAFÍA

La obra de referencia del módulo es la siguiente:

- Coll, P. (2012). *Regímenes aduaneros y procesos logísticos en el comercio internacional*. Barcelona: Marge Books.
- Llamazares, O. (2009). *Guía práctica de los Incoterms*. Madrid: Global Marketing Strategies.
- Peña, C. (2016). *Manual del transporte para el comercio internacional*. Barcelona: Marge Books.
- Romero, R. (2017). *El transporte marítimo*. Barcelona: Marge Books.
- Vila, C. (2015). *Logística de la carga aérea*. Barcelona: Marge Books.

Bases de datos (enlaces a estadísticas españolas, europeas y mundiales del comercio exterior):

- ICEX España Exportación e Inversiones: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estadisticas/index.html>

10. UNIDAD DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo:

Las adaptaciones o ajustes curriculares para estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo, a fin de garantizar la equidad de oportunidades, serán pautadas por la Unidad de Atención a la Diversidad (UAD).

Será requisito imprescindible la emisión de un informe de adaptaciones/ajustes curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo deberán contactar a través de: unidad.diversidad@universidadeuropea.es al comienzo de cada semestre.

11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.