



GUÍA DOCENTE CURSO: 2016-17

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

| | | | |
|-------------------------|----------------------|------------------|---------------------------------------------------------|
| Asignatura: | Comercio Exterior | | |
| Código de asignatura: | 70933213 | Plan: | Máster en Gestión Internacional de la Empresa e Idiomas |
| Año académico: | 2016-17 | Ciclo formativo: | Máster Universitario Oficial |
| Curso de la Titulación: | 1 | Tipo: | Optativa |
| Duración: | Segundo Cuatrimestre | | |

DISTRIBUCIÓN HORARIA DE LA ASIGNATURA SEGÚN NORMATIVA

| | | | |
|-----------|---|---------------------------------------|------|
| Créditos: | 3 | Horas Presenciales del estudiante: | 22,5 |
| | | Horas No Presenciales del estudiante: | 52,5 |
| | | Total Horas: | 75 |

| | |
|----------------------------------------------|---------------------|
| UTILIZACIÓN DE LA PLATAFORMA VIRTUAL: | Apoyo a la docencia |
|----------------------------------------------|---------------------|

DATOS DEL PROFESORADO

| | | | |
|-------------------------|---------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|
| Nombre | Ruiz Real, José Luis | | |
| Departamento | Dpto. de Economía y Empresa | | |
| Edificio | Edificio Central 1 | | |
| Despacho | 21 | | |
| Teléfono | +34 950 015742 | E-mail (institucional) | jrr672@ual.es |
| Recursos Web personales | Web de Ruiz Real, José Luis | | |

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==>

| | | | | |
|-------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------|
| Firmado Por | Universidad De Almeria | | Fecha | 20/09/2016 |
| ID. FIRMA | blade39adm.ual.es | fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg== | PÁGINA | 1/6 |



[fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==](https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==)

ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Actividades previstas para el aprendizaje y distribución horaria del trabajo del estudiante por actividad (estimación en horas)

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------|------|
| I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online) | • Gran Grupo | 0,0 | |
| | • Grupo Docente | 15,5 | |
| | • Grupo de Trabajo/Grupo Reducido | 7,0 | |
| | <i>Total Horas Presenciales/On line ...</i> | | 22,5 |
| II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo Autónomo) | • (Trabajo en grupo, Trabajo individual) | 52,5 | |
| | <i>Total Horas No Presenciales ...</i> | | 52,5 |
| TOTAL HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE | | | 75,0 |

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==>

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|---------------|-------------------|
| Firmado Por | Universidad De Almeria | | Fecha | 20/09/2016 |
| ID. FIRMA | blade39adm.ual.es | fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg== | PÁGINA | 2/6 |
|  | | | | |
| fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg== | | | | |

ELEMENTOS DE INTERÉS PARA EL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

Justificación de los contenidos

The development of foreign trade needs the knowledge of the main institutions of support, as well as his programs and the most relevant actions. The international fairs and the consortia of export play a very important role; the fairs are used so much to open markets, as to present new products or to support the work of the distributors. The efficiency of these programs of support to the foreign trade is very determined to the phase of internationalization of every company and to the system of commercialization chosen, for what it is important to analyze these points of a joint way. Thus the aim of this subject is to enable students to acquire knowledge to confront decisions about international commercialization and international promotion.

Materia con la que se relaciona en el Plan de Estudios

"International Marketing", "International Management" and "International Marketing Research".

Conocimientos necesarios para abordar la Asignatura

Basic knowledge of international trade. An examination of prior knowledge assessment will be conducted before starting the subject, as preparation for the matter.

Requisitos previos recogidos en la memoria de la Titulación

None

COMPETENCIAS

Competencias Generales

Competencias Genéricas de la Universidad de Almería

Otras Competencias Genéricas

- Comprender y poseer conocimientos
- Aplicación de conocimientos

Competencias Específicas desarrolladas

CEM2. Capacidad para identificar los costes y beneficios para la empresa de diferentes alternativas estratégicas

CEM22. Dominar los principales mecanismos y operativa de Comercio Exterior

CEM23. Conocer los instrumentos existentes de apoyo a la exportación

CEM24. Conocer en profundidad los instrumentos existentes de promoción exterior

CEM25. Ser capaz de planificar y diseñar campañas de promoción exterior

OBJETIVOS/RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

- Students should have demonstrated knowledge and understanding that are based on typically associated with the first cycle, and expand and enhance, which gives them a basis or opportunity for originality in developing and / or applying ideas, often in a research context. - Students should know how apply their knowledge and their ability to solve problems in new or unfamiliar environments within broader (or multidisciplinary) contexts related to their field of study. - Students should have analytical capabilities for strategic decision-making at the international level. - Acquaint students with the fundamentals of foreign trade operations so that they can take the most appropriate decisions in each context - That students know what the main instruments of export support are as well as how they can manage them. - Students may decide about the optimal instruments for external promotion in response to various circumstances, both internal and external to the company. - Students should know how to integrate external promotion campaigns within the set of promotional tools.

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==>

Firmado Por

Universidad De Almería

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

PÁGINA

3/6



fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

| BLOQUES TEMÁTICOS Y MODALIDADES ORGANIZATIVAS | | | |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------------|
| Bloque | International Marketing Entry Strategies | | |
| Contenido/Tema | | | |
| | 1.1. The international market entry evaluation process | | |
| Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo | | | |
| <i>Modalidad Organizativa</i> | <i>Procedimientos y Actividades Formativas</i> | <i>Observaciones</i> | <i>Horas Pres./On line</i> |
| Grupo Docente | Clases magistrales/participativas | | 2,5 |
| | Debate y puesta en común | | 1,0 |
| | Proyecciones audiovisuales | | 1,0 |
| Grupo de Trabajo/Grupo Reducido | Debate | | 0,5 |
| Descripción del trabajo autónomo del alumno | | | |
| Contenido/Tema | | | |
| | 1.2. Modes of entry into international markets | | |
| Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo | | | |
| <i>Modalidad Organizativa</i> | <i>Procedimientos y Actividades Formativas</i> | <i>Observaciones</i> | <i>Horas Pres./On line</i> |
| Grupo Docente | Clases magistrales/participativas | | 2,0 |
| Grupo de Trabajo/Grupo Reducido | Debate | | 1,0 |
| | Estudio de casos | | 2,0 |
| | Trabajo en equipo | | 1,0 |
| Descripción del trabajo autónomo del alumno | | | |
| Bloque | Institutional Support to Foreign Trade. Principal Programs | | |
| Contenido/Tema | | | |
| | 2.1. Institutional frame of support to international operations | | |
| Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo | | | |
| <i>Modalidad Organizativa</i> | <i>Procedimientos y Actividades Formativas</i> | <i>Observaciones</i> | <i>Horas Pres./On line</i> |
| Grupo Docente | Clases magistrales/participativas | | 1,5 |
| | Debate y puesta en común | | 0,5 |
| | Proyecciones audiovisuales | | 0,5 |
| Descripción del trabajo autónomo del alumno | | | |
| Contenido/Tema | | | |
| | 2.2. Instruments for the promotion of foreign trade | | |
| Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo | | | |
| <i>Modalidad Organizativa</i> | <i>Procedimientos y Actividades Formativas</i> | <i>Observaciones</i> | <i>Horas Pres./On line</i> |
| Grupo Docente | Clases magistrales/participativas | | 1,5 |
| | Debate y puesta en común | | 0,5 |
| | Proyecciones audiovisuales | | 1,0 |
| Grupo de Trabajo/Grupo Reducido | Estudio de casos | | 1,0 |
| Descripción del trabajo autónomo del alumno | | | |
| Contenido/Tema | | | |
| | 2.3. International trade missions and trade fairs | | |
| Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo | | | |
| <i>Modalidad Organizativa</i> | <i>Procedimientos y Actividades Formativas</i> | <i>Observaciones</i> | <i>Horas Pres./On line</i> |
| Grupo Docente | Clases magistrales/participativas | | 1,0 |
| | Debate y puesta en común | | 0,5 |
| | Exposición de grupos de trabajo | | 2,0 |
| Grupo de Trabajo/Grupo Reducido | Estudio de casos | | 1,0 |
| | Trabajo en equipo | | 0,5 |
| Descripción del trabajo autónomo del alumno | | | |

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

PÁGINA

4/6



fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

Criterios de Evaluación

There are two ways being evaluated:

Option A):

This option should be the most common among students and is preferred by the instructor. The student should attend to a minimum of 80% of the classes. If one student fails to attend to this minimum, the student should automatically follow the option B. The evaluation of the students under option A will be as follows: 35% of the final mark will be based in a final exam (the instructor will decide the type of exam: multiple choice questions, open questions...). The remaining 65% of the final mark will depend on the evaluation tools used by the instructor during the classes (active participation, case studies, presentations....).

Option B):

This option consists of a final exam including multiple choice questions, open questions, exercises and/or a written case study. This option is suitable for students that failed to attend to the minimum of classes or that failed to finish the activities. Students may obtain a top mark of 70 out of 100 if they follow this option.

Porcentajes de Evaluación de las Actividades a realizar por los alumnos

| | Actividad | (Nº horas) | Porcentaje |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|------------|------------|
| I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online) | • Gran Grupo | (0) | 0 % |
| | • Grupo Docente | (15,5) | 70 % |
| | • Grupo de Trabajo/Grupo Reducido | (7) | 30 % |
| II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo autónomo) | • (Trabajo en grupo, Trabajo individual) | (52,5) | 0 % |

Instrumentos de Evaluación

- Pruebas, ejercicios, problemas.
- Valoración final de informes, trabajos, proyectos, etc.
- Pruebas finales (escritas u orales).
- Otros: E1. Pruebas escritas y orales. (CEM2, CEM22, CEM23, CEM24, CEM25, Capacidad para resolver problemas, Comprender y poseer conocimientos). E4. Elaboración y presentación de informes y/o trabajos (individuales o en grupo). (CEM2, CEM22, CEM23, CEM24, CEM25, Aplicación de conocimientos). E6. Participación activa presencial. (CEM23, CEM24, Conocimiento de una segunda lengua, Comprender y poseer conocimientos). E8. Participación activa en Foros online. (CEM22, CEM23, CEM24, Aplicación de conocimientos, Comprender y poseer conocimientos).

Mecanismos de seguimiento

- Participación en herramientas de comunicación (foros de debate, correos)
- Entrega de actividades en clase
- Entrega de actividades en aula virtual
- Otros: - Participación en herramientas de comunicación (foros de debate, correos) - Entrega de actividades en clase - Entrega de actividades en aula virtual

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==>

Firmado Por

Universidad De Almería

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

PÁGINA

5/6



fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía recomendada

Básica

- Apuntes Foreign Trade (*Ruiz Real, J.L.*) - Bibliografía básica

Complementaria

- Comercio exterior : teoría y práctica (*Ballesteros Román, Alfonso J.*) - Bibliografía complementaria

Bibliografía existente en el Sistema de Información de la Biblioteca de la UAL

Puede ver la bibliografía existente en la actualidad en el Sistema de Gestión de Biblioteca consultando en la siguiente dirección:

<http://almirez.ual.es/search/e?SEARCH=COMERCIO EXTERIOR>

DIRECCIONES WEB

- ICEX
http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/ICEX/0,6558,5518394_5518974_5536731_0_0_-1,00.html
- Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior
<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/page/Ofecomes/0,,5280449>
- EXTENDA
<http://www.extenda.es/web/opencms/>
- Plan Cameral
<http://www.plancameral.org/>
- Cámara de Comercio de Almería
<http://www.camaradealmeria.es/language/es-ES/Home/Internacionalización.aspx>

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==

PÁGINA

6/6



fY9WmUR9QAnM0Op72fBDXg==