

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Comercio Exterior/International Trade Law
Titulación	Grado en Derecho
Escuela/ Facultad	Facultad de Ciencias Sociales
Curso	4º
ECTS	6 ECTS
Carácter	Optativa
Idioma/s	Español
Modalidad	Presencial
Semestre	S2
Curso académico	2024-2025
Docente coordinador	Victoria Martín Laguarda

2. PRESENTACIÓN

Dada la situación actual de la economía española en general y de las empresas españolas en particular, es necesario saber comprender y manejar los rudimentos básicos de la internacionalización. Principalmente por la necesidad de la empresa de salir a los mercados internacionales y consolidarse en ellos como una opción ante la situación del mercado nacional.

La asignatura " Comercio Exterior/International Trade Law" tiene como objetivo transmitir al alumno las herramientas y habilidades necesarias para el desarrollo de una estrategia global y a largo plazo en la gestión de los recursos de la empresa para su internacionalización. El principal énfasis está en planificar el acceso a los diferentes mercados internacionales por parte de la empresa, específicamente la Pyme.

El objetivo al finalizar el curso es que el alumno sea capaz de dominar las estrategias de internacionalización que se pueden aplicar en cualquier tipo de empresa en un entorno internacional. Por tanto, es fundamental que el alumno comprenda y desarrolle todas las variables del marketing mix internacional. Para ello, deben comprender y analizar la información existente en el entorno internacional global y en el entorno empresarial para tomar estas decisiones en la gestión de la empresa.

Se tiene que dominar la normativa nacional, europea y sobre todo la internacional desarrollada por la Cámara Internacional de París y otros organismos público/privados en lo referente al comercio internacional.

En resumen: Aproximaciones generales a la dinámica económica internacional y los sectores económicos. Estudio de los principales instrumentos y políticas de comercio exterior, nacional, regional y global, como principal acción económica en las relaciones internacionales.

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencia Básicas:

- CB1 Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio
- CB2 Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio
- CB3 Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
- CB4 Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
- CB5 Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

Competencias Específicas:

- CE5: Comprender el derecho como un todo sistemático y coherente, con sensibilidad hacia temas de la realidad social, económica y medioambiental.
- CE11: Anticiparse y resolver judicial o extrajudicialmente un problema jurídico
- CE13: Comprender el funcionamiento de las instituciones jurídicas

Competencias Transversales:

- CT02 Autoconfianza: Que el estudiante sea capaz de actuar con seguridad y con la motivación suficiente para conseguir sus objetivos.
- CT04 Habilidades comunicativas: Que el alumno sea capaz de expresar conceptos e ideas de forma efectiva, incluyendo la capacidad de comunicar por escrito con concisión y claridad, así como hablar en público de manera eficaz.
- CT06 Flexibilidad: Que el estudiante sea capaz de adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas diversas. Supone valorar y entender posturas distintas adaptando su propio enfoque a medida que la situación lo requiera.
- CT08 Iniciativa: Que el estudiante sea capaz de anticiparse proactivamente proponiendo soluciones o alternativas a las situaciones presentadas.

Resultados de Aprendizaje

1. Capacidad para identificar las operaciones comerciales con el exterior y sus diferencias con las demás transacciones económicas
2. Conocimiento y manejo de los elementos que influyen en una decisión empresarial de exportación
3. Utilización adecuada de la normativa en las transacciones internacionales y los organismos que cooperan en este contexto

4. Participación de los estudiantes en los trabajos y prácticas que pongan de manifiesto los problemas jurídicos que plantea el comercio exterior y las diferentes alternativas que pueden adoptarse para la solución de los mismos.

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

Competencias	Resultados de aprendizaje
CB1, CB2, CT08, CE05	RA1: Capacidad para identificar las operaciones comerciales con el exterior y sus diferencias con las demás transacciones económicas.
CB1, CB3, CT06, CE11, CE05	RA2: Conocimiento y manejo de los elementos que influyen en una decisión empresarial de exportación.
CB1, CB2, CB4, CT02, CE13, CE11	RA3: Utilización adecuada de la normativa en las transacciones internacionales y los organismos que cooperan en este contexto.
CB4, CB5, CT02, CT04, CT08, CE05, CE13	RA4: Participación de los estudiantes en los trabajos y prácticas que pongan de manifiesto los problemas jurídicos que plantea el comercio exterior y las diferentes alternativas que pueden adoptarse para la resolución de los mismos.

4. CONTENIDOS

La materia se estructura en 7 unidades:

Unidad 1. Análisis e internacionalización de la industria. Competitividad y sector exterior en España.

Unidad 2. Etapas de internacionalización.

Unidad 3. Formas de entrada y contratación internacional.

Unidad 4. Métodos de pago, logística e INCOTERMS 2020.

Unidad 5. Entornos y marketing internacional.

Unidad 6. Bloques económicos: regionalización de la economía.

Unidad 7. Corporaciones multinacionales y su rol en la economía.

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- Método del caso
- Aprendizaje basado en problemas
- Clases magistrales
- Aprendizaje cooperativo
- Entornos de simulación

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:

Modalidad presencial:

Actividad formativa	Número de horas
Lecciones Magistrales	40
Trabajo Autónomo	28
Exposiciones Orales	8
Análisis de casos y resolución de problemas	20
Visitas a empresas y eventos relacionados con la empresa	10
Actividades participativas grupales	22
Pruebas de conocimiento	4
Tutorías	10
Elaboraciones informes	8
TOTAL	150

7. EVALUACIÓN

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

Modalidad presencial:

Sistema de evaluación	Peso
Pruebas de conocimiento	45%
Análisis de casos y visitas de empresas	25%
Trabajo final	20%
Exposiciones orales y presentaciones en el aula	5%
Participación e interacción en clase	5%

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, 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 la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una **calificación mayor o igual que 5,0 en la prueba final**, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades. Será necesario que obtengas una **calificación mayor o igual que 5,0 en la parte práctica**, para que la misma pueda hacer media con la prueba de evaluación final. Las prácticas no entregadas, serán calificadas con nota de 0, no siendo posible entregarlas fuera del plazo establecido.

Debe cumplirse el requisito de **asistencia mínima del 50%** para poder participar en la convocatoria ordinaria.

Caso de no superar la prueba de evaluación (obtener una nota inferior a 5,0), el alumno será calificado con suspenso, con la nota obtenida en la prueba de evaluación (sin promediar con el resto de notas) y deberá presentarse en convocatoria extraordinaria.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una **calificación mayor o igual que 5,0 en la prueba final**, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

Se deben entregar las actividades prácticas no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, **o bien aquellas que no fueron entregadas, antes de la fecha de realización del examen extraordinario**. Las actividades realizadas fuera del aula como visitas, eventos o charlas profesionales no son recuperables. Tampoco lo son las actividades

que evalúan actitudes (asistencia, participación y ejercicios y actividades realizados en clase). Las actividades realizadas en grupo que necesiten ser recuperadas, se deberán realizar individualmente. Las actividades a presentar para la convocatoria extraordinaria se presentarán **3 días antes de la prueba** de evaluación extraordinaria y se remitirán al docente por mail. El docente enviará un mail para la convocatoria extraordinaria indicando cuales actividades habrá que realizar para poder optar a presentarse a la convocatoria extraordinaria.

8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades evaluables	Fecha
Actividad 1: visita empresa	Febrero
Actividad 2: visita Feria CEVISAMA	Febrero
Actividad 3:	Febrero
Actividad 4: visita de ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior)	Marzo
Actividad 5 : entrega parcial trabajo final	Marzo
Actividad 6:	Abril
Actividad 7: visita empresa	Abril
Actividad 8 : Entrega trabajo final	Mayo
Presentación trabajo final	Mayo
PRUEBAS DE CONOCIMIENTO	A definir por UEV

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades y fechas visitas a empresas. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma. Se trabaja con la voluntad de añadir a esta relación de actividades todo tipo de eventos que puedan producirse durante el semestre y que sumen al contenido de la asignatura.

9. BIBLIOGRAFÍA

English:

- Birkinshaw J. (2000) Multinational Corporate Strategy and Organization: An Internal Market Perspective. In: Hood N., Young S. (eds) The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development. Palgrave Macmillan, London.
- Charles W.L. Hill (2021, 13rd edition). International business: Competing in the Global Marketplace. Mc Graw Hill
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2009). Fundamentals of strategy. Pearson Education.
- ROBERT, M. G. (2012). Contemporary Strategy Analysis, Text and Cases. JOHN WILEY & Sons.
- Vahlne, J. E., & Johanson, J. (2013). The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise—from internalization to coordination of networks. International marketing review.
- Kotler, P., Keller, K. L., Ancarani, F., & Costabile, M. (2014). Marketing management 14/e. Pearson.
- Warren J. Keegan., Mark C. Green (2013, 7th edition). Global Marketing. Pearson.

Español:

- Jerez Riesco, JL y Garcia-Mendoza, A. (2010). Marketing Internacional para la expansión de la empresa (1ª Ed.). ESIC.
- Arteaga Ortiz, J. (2018). Manual de Internacionalización. Técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización. ICEX-CECO. ISBN: 978-84-7811-866-3.
- ICC (International Chamber of Commerce), 2019: INCOTERMS 2020 by International Chamber of Commerce.
- . Jerez Riesco, JL. (2011). Comercio Internacional (4ª Ed). ESIC.
- . Ortega Gimenez, A., Castellanos Cabezuolo, A., Ribera Carbonell, E., Hack, M., (2024). Cómo crear un Plan de Internacionalización Empresarial (1ª Ed.). ESIC.

10. UNIDAD DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo:

Desde la Unidad de Orientación Educativa y Diversidad (ODI) ofrecemos acompañamiento a nuestros estudiantes a lo largo de su vida universitaria para ayudarles a alcanzar sus logros académicos. Otros de los pilares de nuestra actuación son la inclusión del estudiante con necesidades específicas de apoyo educativo, la accesibilidad universal en los distintos campus de la universidad y la equiparación de oportunidades.

Desde esta Unidad se ofrece a los estudiantes:

1. Acompañamiento y seguimiento mediante la realización de asesorías y planes personalizados a estudiantes que necesitan mejorar su rendimiento académico.
2. En materia de atención a la diversidad, se realizan ajustes curriculares no significativos, es decir, a nivel de metodología y evaluación, en aquellos alumnos con necesidades específicas de apoyo educativo persiguiendo con ello una equidad de oportunidades para todos los estudiantes.

3. Ofrecemos a los estudiantes diferentes recursos formativos extracurriculares para desarrollar diversas competencias que les enriquecerán en su desarrollo personal y profesional.

4. Orientación vocacional mediante la dotación de herramientas y asesorías a estudiantes con dudas vocacionales o que creen que se han equivocado en la elección de la titulación.

Los estudiantes que necesiten apoyo educativo pueden escribirnos a:

orientacioneducativa.uev@universidadeuropea.es

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.

12. REGLAMENTO PLAGIO

Atendiendo al Reglamento disciplinario de los estudiantes de la Universidad Europea:

- El plagio, en todo o en parte, de obras intelectuales de cualquier tipo se considera falta muy grave.
- Las faltas muy graves relativas a plagios y al uso de medios fraudulentos para superar las pruebas de evaluación, tendrán como consecuencia la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como el reflejo de la falta y su motivo, en el expediente académico.