

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Asignatura	ÁREAS GEOGRÁFICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL		
Materia	HISTORIA Y ESTRUCTURA ECONÓMICA		
Módulo	ENTORNO ECONÓMICO		
Titulación	GRADO EN COMERCIO		
Plan	418	Código	41014
Periodo de impartición	2 SEMESTRE	Tipo/Carácter	OPTATIVA
Nivel/Ciclo		Curso	CUARTO
Créditos ECTS	SEIS		
Lengua en que se imparte	ESPAÑOL		
Profesor/es responsable/s	José Antonio Salvador Insúa (Coordinador) Fernando Repiso Ortega.		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	repiso@emp.uva.es 983 424350 jinsua@emp.uva.es 983 184794		
Departamento	Economía Aplicada		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

La asignatura de Áreas Geográficas del Comercio Internacional forma parte de las materias Historia y Estructura económica integradas en el módulo de Entorno económico. Se imparte en el primer cuatrimestre del cuarto curso del Plan de Estudios.

Su ubicación corresponde a que la asignatura proporciona conocimientos y competencias relacionados la capacidad de análisis y síntesis del entorno económico internacional y es necesario para el correcto desarrollo de competencias relacionadas con el comercio exterior y las inversiones internacionales

1.2 Relación con otras materias

Esta asignatura está relacionada con las materias pertenecientes al módulo de Entorno económico

1.3 Prerrequisitos

Ninguno





2. Competencias

2.1 Generales

G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.

G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.

G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

G4. Poder transmitir, tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.

G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.

G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.

Competencias
transversales

T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.

T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.

T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.

T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos



puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.

T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.

T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.

T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.

T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

2.2 Específicas

E2. Presentar la metodología para identificar los mercados prioritarios atendiendo las características propias de cada empresa.

E24. Buscar las fuentes de estudio de la actividad comercial y analizarlas en su contexto histórico.

E26. Comprender la génesis y desarrollo, a lo largo del tiempo y del espacio, de los procesos económicos.



3. Objetivos

En esta materia se intenta explicar la evolución y situación actual de las diferentes áreas en que se puede dividir la economía mundial, sus relaciones de comercio exterior y su posición en los flujos de inversión internacional, tanto los que mantienen entre sí como las relaciones económicas que cada una ellas tiene con la Economía Española. Se persigue que los alumnos tengan un conocimiento de las diferencias que existen en el funcionamiento de las diferentes economías que se desenvuelven en el mundo globalizado, el peso de cada una de ellas en economía y en el comercio mundial, de forma que sean conscientes del contexto internacional en el que se van a desenvolver las empresas para desarrollar su actividad





4. Contenidos y/o bloques temáticos

Bloque 1: "La Unión Europea"

Carga de trabajo en créditos ECTS: 2 ECTS

a. Contextualización y justificación

España forma parte de la Unión Europea y por ese motivo se estudia su economía y sus relaciones internacionales de forma diferenciada..

b. Objetivos de aprendizaje

Un conocimiento básico del funcionamiento de la economía de la Unión Europea a través de sus principales instituciones y organismos que tratan de regularla y el análisis de sus intercambios comerciales.

c. Contenidos

- 1 – La UE: proceso de integración y crecimiento económico.
- 2– Implicaciones económicas básicas de la UE: efectos del mercado interior.
- 3- Características de los mercados en los distintos países de la UE y estructura de los intercambios comerciales España-UE.
- 4- Modelo de comercio: diferencias entre los estados miembros y composición del mercado exterior de laUE.
- 5 – Instituciones europeas relacionadas con la política comercial.
- 6 – Análisis de los principales acuerdos comerciales de la UE con el resto del mundo.

d. Métodos docentes

-Clases magistrales, donde se realizará un análisis de la estructura productiva de la economía española y mundial, así como el estudio de las principales instituciones internacionales.

-Clases prácticas en las que se combinarán las enseñanzas teóricas con la ejecución, por parte de los alumnos, de comentarios de textos, videos, cuadros estadísticos y gráficas. Asimismo, los alumnos analizaran individualmente y en grupo casos prácticos empleando el método de aprendizaje cooperativo

e. Plan de trabajo

Se explicarán los temas en las clases de teoría (2 a la semana) y las clases prácticas se trabajará para fijar los conceptos impartidos en las de teoría, además de trabajar las competencias trasversales.

f. Evaluación

1. Un examen teórico al finalizar cada tema
2. Las prácticas se evaluarán cada semana.

g. Bibliografía básica



- Lecciones de Economía de la Unión Europea (Economía Y Empresa) de Cuenca García, Eduardo y Navarro Pabsdorf, Margarita | 24 enero 2019 . Pirámide

h. Bibliografía complementaria

- Economía de la Unión Europea (Papel + e-book) (Tratados y Manuales de Economía de Jordán Galduf, Josep M. y Tamarit Escalona, Cecilio | 1 septiembre 2013. Pirámide.
- La Gobernanza Económica de la Unión Europea (Serie Amarilla-Economía) de Iñarritu Ibarreche, Beatriz. 2018. Dusto

i. Recursos necesarios

Lecturas, videos didácticos y bases de datos accesibles a través de internet.

j. Temporalización: 5 primeras semanas de clase.

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
2 ECTS	Las 5 primeras semanas de clase.



Bloque 2: "Resto del Mundo"

Carga de trabajo en créditos ECTS: 4 ECTS

a. Contextualización y justificación

En este apartado se analizan y estudian las principales características de las principales economías del mundo y sus relaciones comerciales con España..

b. Objetivos de aprendizaje

Un conocimiento básico del funcionamiento de la economía de estos países, su comercio exterior y sus inversiones a través de sus principales componentes estructurales

c. Contenidos

1. América del Norte.
2. China
3. Japón.
4. ASEAN y países asociados.
5. India
6. MERCOSUR
7. La CEI
8. Southern African Customs Union (SACU)
9. Consejo de Cooperación de Golfo

d. Métodos docentes

-Clases magistrales, donde se realizará un análisis de la estructura productiva de la economía española y mundial, así como el estudio de las principales instituciones internacionales.

-Clases prácticas en las que se combinarán las enseñanzas teóricas con la ejecución, por parte de los alumnos, de comentarios de textos, videos, cuadros estadísticos y gráficas. Asimismo, los alumnos analizarán individualmente y en grupo casos prácticos empleando el método de aprendizaje cooperativo

e. Plan de trabajo

Se explicarán los temas en las clases de teoría (2 a la semana) y las clases prácticas se trabajarán para fijar los conceptos impartidos en las de teoría, además de trabajar las competencias transversales.

f. Evaluación

3. Un examen teórico al finalizar cada tema
4. Las prácticas se evaluarán cada semana.
5. Actividades fuera del aula que sus resultados se suman a la nota de los exámenes.

g. Bibliografía básica

- DataComex - Estadísticas del Comercio Exterior -Español y Europeo. Datacomex.comercio.es/.
- DataInvex - Estadísticas de Inversiones Exteriores Ministerio de [.datainvex.comercio.es/](http://datainvex.comercio.es/)
-

h. Bibliografía complementaria



- FMI: Informes de Perspectivas de la Economía Mundial abril de 2019

i. Recursos necesarios:

Bases de datos accesibles por Internet, lecturas y videos didácticos, ordenadores conectados en red.

j. Temporalización: 10 últimas semanas de clase.

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
4 ECTS	Las 10 últimas semanas de clase.

Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.





5. Métodos docentes y principios metodológicos

-Clases magistrales, donde se realizará un análisis de la estructura productiva de la economía española y mundial, así como el estudio de las principales instituciones internacionales.

-Clases prácticas en las que se combinarán las enseñanzas teóricas con la ejecución, por parte de los alumnos, de comentarios de textos, cuadros estadísticos y gráficas. Asimismo, los alumnos analizarán individualmente y en grupo casos prácticos empleando el método de aprendizaje cooperativo.

- Conferencias que se celebran fuera del aula y reuniones con empresarios en los que los alumnos no sólo adquieren competencias específicas, sino también transversales.





6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teórico-expositivas. Para facilitar el desarrollo de las clases magistrales a los alumnos se les proporcionarán los textos básicos y lecturas de referencia.	30	Los alumnos deberán realizar de manera obligatoria un ensayo sobre temas de actualidad económica que deberán defender en público, además realizar lecturas obligatorias, trabajos en grupo, búsqueda de información en distintos medios, estudio individual.	87
Clases prácticas con puesta en común de las respuestas a los ejercicios propuestos a los alumnos, con el objetivo de desarrollar la capacidad crítica y reflexiva del alumno.	30		
Evaluación	3		
Total presencial	63	Total no presencial	87

7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Evaluación de la participación de los alumnos en las prácticas	30%	
Evaluación de los trabajos prácticos de grupo	20%	
Realización de exámenes, uno por tema a lo largo del curso orales o escritos y trabajos referidos a actividades fuera del aula.	50%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Convocatoria ordinaria: <ul style="list-style-type: none"> ○ Evaluación continua 100% de la nota. ○ No evaluación continua: Examen 100% de la nota • Convocatoria extraordinaria: <ul style="list-style-type: none"> ○ ...Examen 100% de la nota.

8. Consideraciones finales