



Proyecto/Guía docente de la asignatura

Asignatura	AREAS GEOGRÁFICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL		
Materia	HISTORIA Y ESTRUCTURA ECONÓMICA		
Módulo	ENTORNO ECONÓMICO		
Titulación	GRADO EN COMERCIO		
Plan	418	Código	410145
Periodo de impartición	1 SEMESTRE	Tipo/Carácter	OPTATIVA
Nivel/Ciclo		Curso	TERCERO/CUARTO
Créditos ECTS	SEIS		
Lengua en que se imparte	ESPAÑOL		
Profesor/es responsable/s	José Antonio Salvador Insúa (Coordinador)		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	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 integrada 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 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 la 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 a 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.

En las prácticas de la asignatura se trabaja el uso de bases de datos que permiten analizar la situación económica de un país que puede ser elegido como destino para la exportación o inversión, de tal forma que los alumnos puedan llegar a valorar por su mismo la situación de ese mercado. También se les enseña a manejar bases de datos de comercio exterior y de inversión internacional. Además, se les enseña a elaborar un informe de comercio exterior con perfil académico y profesional y se práctica también el trabajo en equipo.





4. Contenidos y/o bloques temáticos

BLOQUE A: Análisis de Países

1. ANÁLISIS ECONÓMICO DE PAÍSES.
 - 1.1. Principales variables económica a tener en cuenta
 - 1.1.1. PIB: Demanda, Oferta y empleo
 - 1.1.2. Inflación
 - 1.1.3. Déficit y Deuda públicos
 - 1.1.4. Tipos de interés y tipos de cambio
 - 1.1.5. Productividad
 - 1.1.6. Balanza de pagos.

BLOQUE B: Análisis de Áreas Geográficas

- 1 – LA UNIÓN EUROPEA
 - 1.1. Territorio y países miembros.
 - 1.2. Funcionamiento de la UE.
 - 1.3. Estructura económica de la UE
 - 1.4. Política de Comercio Exterior
2. EI NAFTA.
 - 2.1. Territorio y países miembros.
 - 2.2. Funcionamiento del NAFTA.
 - 2.3. Estructura económica de Estados Unidos, Canadá y México.
 - 2.4. Coyuntura económica de los países del NAFTA.
 - 2.5. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
3. LA ECONOMÍA DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS DE EXTREMO ORIENTE.
 - 3.1. Territorio y historia.
 - 3.2. Estructura económica.
 - 3.3. Coyuntura económica.
 - 3.4. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
4. CHINA
 - 4.1. Territorio y historia.
 - 4.2. Estructura económica.
 - 4.3. Coyuntura económica.
 - 4.4. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
5. INDIA
 - 5.1. Territorio y historia.
 - 5.2. Estructura económica.
 - 5.3. Coyuntura económica.
 - 5.4. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
6. ASEAN Y PAÍSES ASOCIADOS
 - 6.1. Territorio y países miembros.
 - 6.2. Funcionamiento de ASEAN.
 - 6.3. Estructura económica.
 - 6.4. Coyuntura económica.
 - 6.5. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
7. MERCOSUR
 - 7.1. Territorio y países miembros.
 - 7.2. Funcionamiento de MERCOSUR.
 - 7.3. Estructura económica.
 - 7.4. Coyuntura económica.
 - 7.5. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
9. LA CEI
 - 8.1. Territorio y países miembros.
 - 8.2. Funcionamiento de la CEI.
 - 8.3. Estructura económica.
 - 8.4. Coyuntura económica.



- 8.5. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)
10. SOUTHERN AFRICAN CUSTOMS UNION (SACU)
- 10.1. Territorio y países miembros.
 - 10.2. Funcionamiento de la SACU.
 - 10.3. Estructura económica.
 - 10.4. Coyuntura económica.
 - 10.5. Análisis de su comercio e inversión exterior (cifras y regulación)

d. Métodos docentes

- Clases magistrales, donde se realizará un análisis de situación económica de las diferentes áreas económicas mundiales. También se hace un repaso breve de su geografía, historia y cultura para que los estudiantes tengan una idea global y no sólo económica del país que puede ser objeto de exportación o inversión.

- -Clases prácticas en las que los alumnos trabajan en grupo confeccionando informes de comercio exterior sobre un país determinado, Son grupos estables durante las 15 semanas, y cada jornada de prácticas van realizando una parte del informe que se les evalúa. Posteriormente tiene que unir todas las partes y presentar un informe final, que además deberán exponer públicamente.

e. Plan de trabajo

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

f. Evaluación

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

g. Bibliografía básica

Las transformaciones de la economía mundial. Sánchez Díez, Ángeles. Universidad Autónoma de Madrid; Grupo de Estudio de Transformaciones de la Economía Mundial (GETEM), 2021.

h. Bibliografía complementaria

Lecciones sobre economía mundial: introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales. Alonso Rodríguez, J.A. Thomson Reuters-Civitas, 2019



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 Desarrollo del un informe de comercio exterior que se ira realizando a lo largo de las diferentes prácticas. El trabajo es en grupo y se hace en clase. Al finalizar cada clase deben entregar el trabajo realizado durante la misma para que sea evaluado por el profesor.	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
Los alumnos, en la convocatoria ordinaria, deberán elegir el método de evaluación: - Evaluación continua. - Evaluación final, si sus circunstancias les impiden realizar las actividades propuestas en la evaluación continua.		

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
CONVOCATORIA ORDINARIA. EVALUACIÓN CONTINUA		
Evaluación de la participación de los alumnos en las prácticas.	50%	Será necesario alcanzar un 4 de nota media
Realización de exámenes, uno por tema a lo largo del curso orales o escritos	50%	Será obligatorio realizar todos los exámenes y obtener una nota media de 3

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:
 - Examen 100% de la nota.

8. Consideraciones finales

El curso 2020-21 y de modo temporal como consecuencia de la situación derivada de OCVID19 la prespecialidad se ha reducido al 30%. Eso supone que en vez de tener 30 horas de clases prácticas tienen 22.5 y lo mismo las clases de teoría. Esto se ha hecho para permitir que todos los alumnos tengan la posibilidad de realizar las clases prácticas en los laboratorios de informática que tienen un aforo limitado por motivo de la pandemia. De esta forma los dos grupos de prácticas en los que se divide el grupo de estudiantes, 30 cada uno, se pueden dividir en 3 grupos de 20 cada uno, y así pueden asistir todos a las clases prácticas de forma presencial, sin que esto suponga mayor carga para el profesor. La prespecialidad en estas asignatura se considera muy importante especialmente para desarrollar las competencias transversales.

En el caso de que la pandemia impidiera la asistencia a clase de los alumnos, existe un **plan de contingencia** por el que los alumnos podría seguir las clases prácticas a través del campus virtual y las clases teóricas por videoconferencia. Los exámenes se relajarían a través del campus virtual y los criterios de evaluación se mantendrían de la misma forma que si fuera presencial