



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad

EXPERTO PROFESIONAL
EN
COMERCIO INTERNACIONAL

GUÍA DIDÁCTICA

Curso Académico: 2019-2020

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	3
OBJETIVOS DEL CURSO	3
EVALUACIÓN DEL ALUMNO	7
DIPLOMA Y CERTIFICADO	8
ENFOQUE DE ESTUDIO RECOMENDADO	8
MÉTODO DE ESTUDIO RECOMENDADO	9
FORMULACIÓN DE DUDAS Y CONSULTAS	10
ATENCIÓN AL RESTUDIANTE	11
EQUIPO DOCENTE	11

PRESENTACIÓN

Esta GUIA DIDÁCTICA pretende centrar el interés de los participantes en los contenidos del curso y orientarlos sobre los aspectos fundamentales que garantizarán el éxito del mismo:

- Presentación del Curso.
- Cuales son objetivos del curso básicos a alcanzar.
- Cómo se realizar las pruebas de evaluación del alumno.
- Diploma y certificado del curso.
- Enfoque de estudio recomendado
- Método de estudio recomendado
- Cómo formular de dudas y consultas al equipo docente en los foros.
- Atención al Estudiante.
- Equipo docente y profesores responsables de los módulos.

OBJETIVOS

El curso está justificado por varios motivos básicos:

- En los sectores económicos de Operaciones, de Logística y transporte, Financiación (y Sistemas de Pago Internacionales) y la Negociación Internacional, existe una necesidad permanente de formación.

- Existencia de un gran volumen de pequeños empresarios y empleados en esos, tres sectores económicos de actividad, que necesitan la formación contenida en el presente curso y que por causa de la titulación académica que poseen sólo pueden acceder a cursos de experto profesional en la materia que nos ocupa.
- La gran capacidad de creación de empleo que existe en los tres sectores mencionados, que para materializarse en puestos reales de trabajo exige una rigurosa formación en esos tres ámbitos, tanto para los potenciales empleadores como para los potenciales empleados.
- La necesidad que tienen actualmente muchos colectivos procedentes de la formación profesional, de contar con una formación a nivel de experto profesional que les acerque e introduzca en los sectores económicos de las operaciones, de la logística y el transporte, la financiación (y Sistemas de Pago Internacionales) y la negociación internacional.

Los objetivos del curso son:

- Proporcionar una formación completa, tanto teórica como práctica, a todos los participantes, a nivel de experto profesional, y en los ámbitos de la logística y el transporte, la financiación (y Sistema de Pago Internacionales) y negociación internacional.
- Asegurar que los participantes comprendan y asimilen todos los conocimientos, tanto teóricos como prácticos, que constituyen el contenido académico del curso.
- Proporcionar a todos los participantes unos materiales completos y actualizados, a nivel de experto profesional, en lo referente a todo el ámbito del Comercio internacional.
- Los participantes podrán formular las consultas especializadas al equipo docente del curso, en lo referente a todas y cada una de las materias tratadas en el mismo.
- Conseguir, mediante las evaluaciones de cada módulo, que los participantes han adquirido el nivel de conocimiento correspondiente a experto profesional en todas y cada una de las materias objeto del curso.
- Proporcionar a los participantes que superen el curso la correspondiente acreditación expedida por la Universidad Nacional de Educación a Distancia.

El presente curso, está formado por tres módulos, logística y el transporte, financiación (y Sistemas de Pago Internacionales) y la negociación internacional, Donde se recogen toda la temática en relación con las empresas actuales.

El desarrollo por epígrafes de cada módulo es el siguiente:

Módulo 1: Logística y transporte

Definición de logística y su importancia en el comercio internacional.

Partes de la logística: Transporte, almacenamiento, stocks, control informático etc.

Plan logístico de empresa, adaptación del mismo a las necesidades reales.

Logística en empresas de producción, distribución y minoristas.

Logística en las diferentes fases por las que pasa el producto en la empresa.

Introducción al transporte y a su importancia económica, estratégica y comercial operaciones internacionales.

Sistemas de transporte y análisis comparativo de los mismos.

Transporte terrestre (ffcc y carretera), transporte aéreo y transporte marítimo.

Transportes combinados y servicios de mensajería.

Documentación que se produce en el transporte y su importancia en comercio internacional.

Módulo 2: Financiación (y sistemas de pago internacionales)

Incoterms: análisis y estudio de los mismos.

Crédito comercial y crédito oficial: características y acceso a los mismos.

Factoring y otros medios de descuento bancario y financiación

Sistemas internacionales de pago: Remesa, crédito documentario y otras.

El crédito documentario, su utilización y sus garantías.

Documentación para el pago de bienes y servicios extranjeros.

Módulo 3: Negociación Internacional.

Qué áreas de una transacción comercial abarca la misma.

Desde cuándo y hasta cuando se negocia.

Diferentes tipos de negociación y elección de los mismos.

Puntos clave en la negociación de un contrato internacional de compra venta.

Técnicas de negociación.

Cláusulas cebo y cláusulas estacionamiento.

Diferentes tipos de acuerdos y contratos.

La negociación posterior a la firma del acuerdo.

Lenguaje no verbal en las negociaciones "cara a cara"

Elementos culturales a tener en cuenta en las negociaciones.

Guía práctica del negociador.

En base a ello, se persiguen los siguientes objetivos generales:

1. Exponer con claridad y precisión los conceptos fundamentales relativos al contenido y contexto actual de la Logística y transporte, Financiación (y Sistemas de Pago Internacionales) y la Negociación Internacional.
2. Que todos los alumnos matriculados en el curso sean capaces de "trabajar" con el máximo aprovechamiento el material didáctico del curso.
3. Que todos los alumnos obtengan como resultado de su trabajo, la total asimilación de los conocimientos y habilidades contenidos en el material didáctico.
4. Que una vez adquiridos esos conocimientos y habilidades, los alumnos sean capaces de responder acertadamente a las cuestiones planteadas en las pruebas de evaluación de los diferentes módulos que forman el curso.
5. Que en base al nivel de conocimiento acreditado en la prueba de evaluación, todos los alumnos que superen el curso y reciban, en base a ello, el correspondiente certificado y diploma de **EXPERTO PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL**, expedidos por la UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA (**UNED**).
6. Que una vez finalizado el curso y obtenido el correspondiente diploma, los alumnos tengan la base suficiente para especializarse en aquellos temas relacionados con la Logística y transporte, Financiación (y Sistemas de Pago Internacionales) y la Negociación Internacional, que le sean exigidos por su carrera profesional.

Para conseguir esos objetivos generales el curso combina:

- Una parte teórica, constituida por la exposición conceptual, completa y actualizada de la temática correspondiente a todos sus módulos, y

- Una parte práctica, para asegurar la comprensión y aplicabilidad de la parte conceptual, y que está constituida ejemplos, casos y cuestiones resueltas, todos ellos resueltos y explicados en detalle.

EVALUACIÓN DEL ALUMNO

Superación de tres pruebas de evaluación, con preguntas de tipo test, relacionadas con la materia de los distintos módulos del curso.

Para superar el curso el alumno realizara tres Pruebas de Evaluación (**vía Internet**).

Se realizará una prueba de evaluación por cada uno de los módulos que compone el curso.

Primera Evaluación:

Correspondiente al **módulo 1**, consistirá en la realización de un conjunto de preguntas de tipo Test, de los **temas 1 a 3**.

- **Descripción:** Tipo Test, 10 preguntas, 4 respuestas por pregunta. Sólo una es correcta. Las respuestas erróneas no restan puntuación (es decir, en cada pregunta se obtiene un uno o un cero, dependiendo de si se acierta la respuesta o no).

Segunda Evaluación:

Correspondiente al **módulo 2**, consistirá en la realización de un conjunto de preguntas de tipo test, de los **temas 1 a 3**.

- **Descripción:** Tipo Test, 10 preguntas, 4 respuestas por pregunta. Sólo una es correcta. Las respuestas erróneas no restan puntuación (es decir, en cada pregunta se obtiene un uno o un cero, dependiendo de si se acierta la respuesta o no).

Tercera Evaluación:

Correspondiente al **módulo 3**, consistirá en la realización de un conjunto de preguntas de tipo test, de los **temas 1 a 6**.

- **Descripción:** Tipo Test, 10 preguntas, 4 respuestas por pregunta. Sólo una es correcta. Las respuestas erróneas no restan puntuación (es decir, en cada pregunta se obtiene un uno o un cero, dependiendo de si se acierta la respuesta o no).

Para superar el curso, es necesario que la media aritmética de las tres Evaluaciones sea, de cinco 5, puntos.

Las dudas que surjan, se pueden plantear **en el Foro** según los **módulos**, serán atendidas y resueltas por los profesores responsables pertenecientes al equipo docente.

DIPLOMA Y CERTIFICADO

A los alumnos matriculados, y una vez superado el curso, la UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA (UNED) les expedirá y enviará el certificado y diploma correspondientes a su condición de **EXPERTO PROFESIONAL EN *COMERCIO INTERNACIONAL***.

ENFOQUE DE ESTUDIO RECOMENDADO

Con carácter general para comprender y asimilar el material didáctico, se recomienda:

- Primar la continuidad diaria de lectura y estudio de los textos, frente a la intensidad esporádica. Se recomienda trabajar el material didáctico que se entrega, con continuidad y, a ser posible, sin largas interrupciones.
- En concreto, se aconseja trabajar el contenido didáctico diariamente, y sólo cuando esto no sea posible concentrar el trabajo en días no consecutivos.

Es preferible una hora diaria durante siete días consecutivos, que 10 horas en un solo día; las claves del éxito son continuidad y constancia.

- Reducir al mínimo la memorización; sólo después de comprender y asimilar plenamente un concepto tendría sentido algún grado de memorización.
- Remarcar con tinta fluorescente de tres colores: Rojo para lo esencial, verde para lo importante, amarillo para lo menos importante; no remarcar lo que se considere que tiene escasa importancia
- No remarcar hasta que después de un mínimo de 2 lecturas, se tenga completamente claro qué es lo esencial, qué es lo importante, qué es lo menos importante y el resto; durante estas dos lecturas se pueden hacer marcas con un lápiz blando.

- Organizar el tiempo de estudio según las propias condiciones, dificultades y necesidades de trabajo; en otro caso el plan de estudio no se cumplirá.
- Trabajar el material en el mismo orden en el que se entrega, aunque esto es totalmente voluntario.
- Preparar un lugar físico idóneo de estudio (tranquilo, sin interrupciones, buena temperatura y con toda la información al alcance de la mano).

MÉTODO DE ESTUDIO RECOMENDADO

Recomendamos que se utilicen los siguientes pasos o estrategias:

1º Reconocer. Es efectuar el primer contacto. Dar un paso hacia la visión global del tema o de la materia objeto de estudio.

Lo que se pretende es conseguir una idea de conjunto, que conviene formarse siempre como acto previo a la consideración pormenorizada de las partes de que se compone el texto.

De esta manera, la mente se organiza para captar mejor cada tema, que naturalmente, será referido al lugar que ocupa dentro del "todo".

2º Anticipar. Es advertir la organización lógica del texto. Con ello conseguiremos que nos "salten a la vista" los párrafos fundamentales sobre los que se asientan los contenidos. Muchas veces son los epígrafes del texto o subapartados.

3º Leer. La lectura tiene como finalidad la comprensión del texto. Debemos leer todo el texto consecutivamente, subrayando las ideas importantes y escribiendo en un cuaderno aquellas palabras o ideas que no entendamos, muchas veces vendrán explicadas más adelante o sabremos a qué hacían referencia al final del texto.

Si no es así serán objeto de consulta en libros, manuales o al equipo de profesores del curso. Podemos comprender mejor aquello que leemos si:

- Buscamos las ideas principales en primer lugar.
- Descubrimos las ideas que dependen de estas primeras.
- Las relacionamos.
- Las intentamos poner en relación con experiencias o sucesos propios.

- Tratamos de encontrarle aplicaciones prácticas.

4º Resumir. Es disponer el contenido del texto en una síntesis personal esclarecedora para nuestro análisis o reflexión.

Muchas personas lo ven como una carga y tratan de evitarlo, nada más engañoso, si no lo hacemos perdemos la oportunidad de poner en práctica y movilizar los sentidos y la imaginación en crear con nuestro vocabulario, y a su vez ampliándolo, todo el repertorio de habilidades que se pretendía con el contenido. Con ello tendremos ganado el cincuenta por ciento del aprendizaje.

5º Asimilar. Asimilar es completar el proceso de aprendizaje fijando los conceptos esenciales y las partes necesarias para fundarlos y poder explicarlos. Pondremos en marcha los mecanismos de **grabar** (el resumen o el texto en trozos coherentes y completos), **clasificar** (mentalmente y en silencio, hacer el esfuerzo por colocar lo que se está grabando en su orden lógico, dejar que las ideas “den vueltas” en la mente) y **rememorar** (repetir el texto comprobando que se corresponde con lo estudiado).

6º Repasar. Última etapa del aprendizaje. La mente suele olvidar un alto porcentaje de aquello que hemos grabado. Por ello debemos a continuación, y siempre que nos encontremos con la necesidad, evocar conocimientos adquiridos anteriormente y repasar de las mismas fuentes utilizadas lo aprendido. No guarde los materiales en el fondo del cajón, actualícelos con recortes de prensa, nueva bibliografía, comentarios de compañeros, propias experiencias, etc. porque será la única manera de mantener vivos y actualizados los conocimientos adquiridos con el presente curso.

FORMULACIÓN DE DUDAS Y CONSULTAS

Cuando después de trabajar en profundidad el contenido del curso y, el alumno tenga dudas sobre los contenidos de los textos o sobre alguna cuestión relacionada con la materia, procederá a solicitar en el foro del módulo

correspondiente (SI LO CONSIDERA NECESARIO) la correspondiente aclaración al equipo de profesores del curso.

Obviamente, si la respuesta comunicada al alumno, no le aclara totalmente su duda o consulta, puede (y debe) requerir más detalles sobre la misma, cuantas veces sea necesario.

En los textos del curso, el alumno encontrará en ellos todo lo que necesita para elaborar las respuestas a las cuestiones y preguntas que se le plantean en las diferentes pruebas de evaluación de cada módulo.

ATENCIÓN AL ESTUDIANTE

Horario: Martes de 10:00 a 14:00 horas

Prof^a. D^a. Laura Rodríguez Fernández

Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad

Paseo Senda del Rey nº, 11.

Despacho 1.03

EQUIPO DOCENTE

Directora:

LAURA RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ (Directora - UNED)

Departamento de ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y CONTABILIDAD

FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PROFESOR CONTRATADO DOCTOR

Cargo: COORD MASTER DE INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA

Director Adjunto:

LUIS HERNANDEZ GUTIERREZ DE QUIJANO (Director Adjunto – Colaborador Externo)

Marino Mercante. Ex Director Comercial de Eductrade S. A. Ex-director de fletamentos del grupo Transáfrica.

Fundador y presidente de China Gestión S.L.

Profesor de Transporte internacional "títulos propios" en la UNED y Universidad Complutense de Madrid. Profesor de Negociación Internacional "títulos propios" en la Universidad Pública de Navarra.

Colaboradores:

María del Pilar Alberca Oliver (Colaboradora – UNED)

Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad

FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PROFESORA CONTRATADO DOCTOR

Luis Manuel Ruiz Gómez (Colaborador – UNED)

Departamento de Organización de Empresa

FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PROFESOR CONTRATADO DOCTOR

Cargo: VICEDECANO DE LA FACULTAD DE CC. ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES.

Raúl Sánchez Fernández-Bernal (Colaborador – externo)

Doctor en Economía Internacional y Desarrollo por la Universidad Complutense de Madrid. Licenciado en Derecho por la UCM. Director de Relaciones Internacionales de Futura Networks y Campus Party.

Nicolás Mouze (Colaborador – Externo)

Director de Marketing y Ventas, Iberia

Managing Director Marketing & Sales, Iberia