

Sector exterior español y políticas de la UE

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA
EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT**

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.



DATOS GENERALES

Breve descripción

El conocimiento del sector exterior y de su contribución al crecimiento económico es un tema básico en cualquier Máster económico y de internacionalización. Pero cuando se habla de sector exterior muchas veces nos limitamos a profundizar en el conocimiento de la Balanza de Pagos, de su estructura o de los saldos de la misma, sin entrar a analizar aquellas medidas que afectan directamente a la balanza y por tanto al sector exterior.

Para conseguir un sector exterior equilibrado hay que actuar, especialmente, sobre la cuenta de bienes y servicios y sobre la cuenta financiera. Así entre las medidas tendentes a favorecer un saldo equilibrado y la capacidad de financiación de la economía española nos encontramos con:

- Medidas de acceso al mercado que impulsen las exportaciones de bienes y servicios y entre ellas, las negociaciones comerciales internacionales
- La política arancelaria
- Las Medidas de Defensa Comercial
- La política de inversiones exteriores

Por ello, esta asignatura presenta dos partes aparentemente diferenciadas pero con un nexo común, el concepto de "sector exterior equilibrado". La primera parte de la asignatura incluye los temas más generales de la Balanza de Pagos y de su estructura, definiendo conceptos básicos e incidiendo especialmente en su aplicación práctica.

La segunda parte de la asignatura incide en las medidas que afectan a la balanza, empezando por la política de Inversiones Extranjeras, que tiene un efecto directo en la cuenta financiera del Estado (desde la perspectiva de necesidad de contar con financiación y que ésta sea estable) y siguiendo con la política comercial, la política arancelaria y la política de defensa comercial.

En la primera parte de la asignatura de Sector Exterior se llevará a cabo un análisis del sector exterior español partiendo del estudio de la Balanza de Pagos española, y en especial de algunos de sus principales renglones. Igualmente, se estudiarán las políticas y mecanismos de regulación de las principales actividades económicas que constituyen el sector exterior, y se identificarán las instituciones responsables de establecer o aplicar las normas regulatorias.

En relación con el análisis de la Balanza de Pagos, se estudiarán las balanzas de bienes y servicios y aquellas que recogen las inversiones exteriores directas y de cartera, y se analizará igualmente la estructura sectorial y geográfica de cada una de ellas, de forma que los alumnos

dispongan de una visión general del sector exterior español. Se abordarán conceptos básicos para el análisis del sector exterior desde una perspectiva práctica. Se prestará especial atención a la aplicación práctica de todos estos conceptos básicos y su análisis en el día a día de una Ofecome.

También se incluirá, la materia de inversiones exteriores, explicando fuentes estadísticas nacionales e internacionales, aspectos regulatorios de la inversión extranjera en España y de la española en el exterior, incluyendo las líneas de atracción de inversión y talento vinculadas al status de residente en España, y la política general de atracción de inversiones e imagen país. La protección de inversiones. Convenciones internacionales como el Convenio Anticohecho y las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales. Asimismo se estudiará el comercio de servicios, su importancia en la economía española, los diferentes modos de suministro de los mismos y su marco normativo a nivel comunitario y multilateral.

Por último, se tratará ampliamente los aspectos conceptuales y regulatorios del comercio internacional con el objetivo es que los alumnos identifiquen las instituciones y organismos comunitarios y multilaterales de los que emanan las políticas y normas que regulan las actividades mencionadas (Unión Europea, OMC, etc.), las políticas comunitarias más importantes y en especial la política comercial común, los acuerdos comerciales, los procedimientos para establecerlas (negociaciones, acuerdos, etc.) y la naturaleza y contenido de las principales normas (sobre comercio de mercancías, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, inversiones, etc.).

Título asignatura

Sector exterior español y políticas de la UE

Código asignatura

102188

Curso académico

2025-26

Planes donde se imparte

[MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT](#)

Créditos ECTS

2

Carácter de la asignatura

OBLIGATORIA

Duración

Cuatrimestral

Idioma

Castellano e inglés

CONTENIDOS

Contenidos

La asignatura precisa de una introducción inicial de 30 minutos, en los que la coordinadora del curso explicará brevemente el contenido de ambos bloques y su constitución como un todo a pesar de su aparente heterogeneidad:

SESIÓN 1

Estructura de la Balanza de Pagos española. Las balanzas de bienes y servicios. Análisis sectorial y geográfico del comercio exterior.

SESIÓN 2

Las inversiones españolas en el exterior. Estadísticas, Flujos y Stocks de inversiones españolas en el exterior y extranjeras en España. Normativa OCDE, Convenio Anticohecho, y Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS). La política comunitaria de inversiones tras el Tratado de Lisboa.

SESIÓN 3

La regulación del sector exterior en el ámbito internacional y su impacto sobre la empresa. La Organización Mundial de Comercio (OMC). Los acuerdos multilaterales sobre comercio de bienes y servicios. Otros acuerdos relacionados con el comercio (inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, etc.). Los principios básicos. Las Rondas de Negociación. Las reglas y el sistema de solución de diferencias. El papel de las empresas en la OMC.

SESIÓN 4

La regulación del sector exterior en el ámbito de la Unión Europea, y su impacto sobre la empresa. La Europa Global: la política comercial común de la UE y las negociaciones con países y regiones. ¿Cómo se negocia?, ¿Cómo se definen y defienden los intereses españoles? ¿Cuál es el papel que pueden jugar las empresas y sus asociaciones en las negociaciones?

Un ejemplo de regulación comunitaria y de la OMC: Los acuerdos y normativa sobre obstáculos técnicos al comercio. La Base de datos comunitaria de acceso al mercado. Remoción de obstáculos.

El Portal de Barreras al Comercio y el papel de las Ofecomes en el mismo.

SESIÓN 5

Ejemplo de regulación comunitaria y de la OMC: Los instrumentos de defensa comercial como

instrumentos para una competencia leal. ¿Qué instrumentos existen? ¿Cuándo y cómo se utilizan? ¿Quién puede solicitar su aplicación? Principales sectores españoles que utilizan o son sometidos a estos instrumentos. Papel de las Ofecomes en la política de defensa comercial. Casos prácticos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Generales

CG1.- Los titulados sabrán aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

CG2.- Los titulados sabrán aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

CG3.- Los titulados desarrollarán capacidades analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CG4.- Los titulados poseerán las habilidades para recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales.

CG5.- Los titulados poseerán un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos así como las habilidades de aprendizaje que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CG9.- Los titulados deberán dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

Específicas

CE1.- Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CE2.- Capacidad para elegir y aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial.

CE3.- Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

CE5.- Capacidad de liderazgo del proceso de diseño de la estrategia internacional.

CE7.- Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

CE8.- Manejar programas de software y estadísticos para el registro y análisis de datos.

CE10.- Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de

informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CE11.- Conocimiento de la estructura y funcionamiento de los organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización de la empresa.

CE12.- Conocimiento de los principales aspectos legales y fiscales que afectan directa o indirectamente a los procesos de internacionalización empresarial.

CE14.- Capacidad para gestionar un proyecto de internacionalización empresarial y asumir responsabilidades directivas.

CE15.- Capacidad para liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

AF1.- Clases magistrales: desarrollo de contenidos teóricos y de los conceptos de las asignaturas. La clase magistral se define como un tiempo de enseñanza ocupado principalmente por la exposición continua del profesor. Los alumnos tienen la posibilidad de participar, preguntar o exponer su opinión, pero por lo general escuchan y toman notas (8 horas - 100% presencialidad).

AF2.- Clases prácticas: aplicación de contenidos teóricos al análisis de problemas concretos que permiten al estudiante comprender y asimilar los contenidos. Incluyen exposiciones, conferencias con directivos/profesionales expertos en el área o caso de estudio, seminarios, debates y puestas en común con análisis de los contenidos desarrollados en las sesiones teóricas. Se realizan mediante talleres, estudios de casos, resolución de ejercicios y problemas con una participación activa del alumno (8 horas - 100% presencialidad).

AF3.- Trabajos individuales y en grupo: desarrollo de los contenidos teóricos de forma autónoma (búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos e informes, realización de cuestionarios) y su aplicación al estudio de casos, con exposición pública de las conclusiones individualmente o en grupo (10 horas - 5% presencialidad).

AF5.- Trabajo autónomo del estudiante: aquí se considera la actividad del alumno de estudio de la materia, búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos, diseño de presentaciones, participación en grupos de lectura y el estudio y la preparación de exámenes. Incluye la utilización del campus virtual y la actividad del estudiante en el aula así como el uso de TICs y herramientas informáticas, realizando diversas tareas como ejercicios de autoevaluación o la participación en foros y la consulta de bases de datos para obtener bibliografía y material documental (10 horas - 0% presencialidad).

Metodologías docentes

MD1.- Clase magistral expositiva: el profesor explica las nociones claves y de vanguardia en la disciplina en cuestión.

MD2.- Trabajo individual de los alumnos: lecturas, informes, notas técnicas, cuestionarios de autoevaluación, y búsqueda de información adicional.

MD3.- Trabajos docentes - Clases interactivas presenciales: seminarios de discusión y talleres.

Antes de cada clase, se distribuirá a los alumnos una documentación de base que deberán leer previamente al comienzo de la misma, y que les servirá para seguir, con mayor aprovechamiento, la asignatura.

Las clases incorporarán elementos prácticos, como debates abiertos sobre problemas concretos

o casos en los que se utilicen los distintos instrumentos de los que se puede servir la política comercial o sobre estrategias de negociación comercial para defender mejor los intereses españoles en los mercados exteriores o interiores.

Los temas presentados en clase se enfocarán desde la óptica de la empresa española (cómo puede verse limitada, protegida o estimulada en su mercado interior o mercado internacional) por lo que se presentarán, cuando resulte posible y aconsejable, ejemplos concretos prácticos tomados de la realidad.

Resultados de aprendizaje

- Conocer el sector exterior español partiendo del estudio de la Balanza de Pagos española, y en especial de algunos de sus principales renglones.
- Conocer las políticas y mecanismos de regulación de las principales actividades económicas que constituyen el sector exterior, e identificar las instituciones responsables de establecer o aplicar las normas regulatorias.
- Ser capaz de analizar los datos de las balanzas de bienes y servicios y aquellas que recogen las inversiones exteriores directas y de cartera, y conocer la estructura sectorial y geográfica de cada una de ellas, alcanzando así una visión general del sector exterior español.
- Analizar las inversiones españolas en el exterior y conocer la importancia que tiene, para las empresas, la firma de Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones, como fórmula para conseguir una mayor seguridad jurídica a las inversiones españolas en el exterior.
- Saber identificar las instituciones y organismos de los que emanan las políticas y normas que regulan las actividades de comercio exterior e inversiones (Unión Europea, Organización Mundial de Comercio, OCDE, etc.), los procedimientos para establecer negociaciones internacionales, acuerdos o protocolos, etc.) y la naturaleza y contenido de las principales normas (sobre comercio de mercancías, servicios, inversiones, compras públicas etc.).

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

SE2.- Pruebas de conocimiento: exámenes finales (ponderación mínima 80% y máxima 100%).

SE5.- Evaluación de la participación en el aula y/o en actividades *on-line* (ponderación mínima 5% y máxima 15%).

La evaluación de la asignatura en su **convocatoria ordinaria** se realiza mediante la calificación final del alumno y se determinará en base a dos conceptos: el examen final y la participación del alumno.

1. El examen final supondrá el 100% de la calificación final y será con formato de preguntas tipo test. El test se inspirará tanto en la asimilación de conocimientos teóricos sobre los cuales versa el programa como en la capacidad para aplicar dichos conocimientos teóricos para la resolución de situaciones prácticas controvertidas.

La mayor parte de las respuestas se derivarán directamente de la documentación facilitada durante el curso y/o de las explicaciones dadas en clase por el profesor. No obstante, algunas podrán exigir un esfuerzo personal de reflexión por parte del alumno y la aplicación de su propio criterio.

Asimismo, se realizará en la primera sesión un caso práctico que podrán aumentar o disminuir hasta un +/- 10% la nota final alcanzada de acuerdo con la calidad de la intervención de cada alumnos.

2. La participación en clase del alumno aumentar o disminuir hasta en un +/- 10% la calificación final.

El profesor podrá aumentar o disminuir hasta un +/- 10% la nota final alcanzada de acuerdo a la participación de cada alumno tanto cuantitativa (número de intervenciones) como cualitativa (oportunidad y calidad de las intervenciones) durante las sesiones lectivas.

En las **convocatorias 2ª y siguientes**, el 100% de la calificación dependerá exclusivamente del examen que podrá ser tipo test y/o tipo ensayo y cuyo formato será avisado con antelación suficiente.

PROFESORADO

Profesor responsable

Llorente González, Eva María

Profesorado

Pascual Fernández, Pedro Miguel

INGENIERO AGRONOMO.

SUBDIRECTOR GENERAL DE DEFENSA COMERCIAL Y POLITICA ARANCELARIA.

MINISTERIO DE ECONOMIA.

Verdú Riaza, María Teresa

Ingeniero civil.

Subdirectora Adjunta.

Secretaría de Estado de Comercio.

Aparici González, María

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales.

Subdirectora General de Comercio Internacional de Servicio Comercial y Digital.

Secretaría de Estado de Comercio

Coloma Ojeda, Rafael

BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

Bibliografía

Dado el carácter intrínsecamente cambiante y dinámico de la materia, en cada una de las sesiones se incluirán enlaces específicos a webs/blogs especializados en cada una de las sesiones que contiene el programa.