Cursos de postgrado

40 créditos

Curso académico 2015-2016

Plataforma docente

Comercio Exterior

del 28 de noviembre de 2015 al 17 de septiembre de 2016

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN

Características: material impreso, actividades presenciales optativas, página web y curso virtual.

Departamento

Economía Aplicada

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Convocatoria más reciente

Existe una convocatoria de este curso en el último curso académico para el que ha sido publicitado.

Periodo de matriculación:

Del 6 de septiembre al 15 de diciembre de 2021.

Periodo de docencia:

Del 1 de diciembre de 2021 al 30 de septiembre de 2022.

Puede acceder a ella a través de este enlace.

PROGRAMA DE POSTGRADO
Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.
Curso 2015/2016

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

Destinatarios

Titulados superiores de cualquier especialidad, interesados por los temas que se tratan en el curso.

Está dirigido tanto a las personas que desarrollan su actividad profesional dentro de estos sectores, como a aquellas que, quieran trabajar en ellos en el futuro.

1. Presentación y objetivos

El curso de Comercio Exterior trata de formar especialistas en la teoría y práctica del comercio internacional, con especial referencia al comercio exterior español

Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

Más Información

2. Contenido

- Teoría del comercio internacional

- Evolución del comercio exterior

- Regulación del comercio exterior

- Aspectos fiscales del comercio exterior

- Financiación del comercio exterior

- El transporte internacional de mercancías

- El Comercio electrónico

3. Metodología y actividades

El Curso está concebido para facilitar al alumno un panorama amplio de lo que significa el intercambio internacional desde el punto de vista español. Incluye, por tanto, aspectos teóricos y prácticos que se complementan.

El Curso no pretende aumentar los conocimientos del especialista en una determinada materia, sino completar su bagaje teórico y, fundamentalmente, práctico en las otras áreas.

Para obtener el rendimiento previsto del Curso es preciso que el alumno haga un esfuerzo continuado: dominar los temas supone de ciento cincuenta a doscientas horas de estudio, siendo necesario realizar los ejercicios prácticos (normalmente en forma de test) y dedicar algún tiempo a las lecturas seleccionadas. Sólo así podrá llegar a conocer, en debida forma, las materias tratadas en el curso y ampliar sustancialmente sus conocimientos profesionales.

El material didáctico y la estructura del Curso han sido diseñados de acuerdo con las características específicas del sistema de enseñanza a distancia, en base a la experiencia de más de veinticinco años que, en este tipo de enseñanzas superiores, ha desarrollado la UNED.

Los alumnos podrán mantener un servicio de consultas, mediante los foros del curso, por teléfono, fax, correo electrónico por carta, con los profesores del Curso, estableciéndose los cauces oportunos para que este contacto profesor-alumno sea de la máxima ayuda en el proceso de estudio.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

Textos desarrollando el temario, en que se analizan con suficiente detalle, claridad y sistematización los aspectos relevantes sobre la materia, incluyendo también las referencias bibliográficas más interesantes.

Lecturas. Como complemento de dichos textos, y para que el alumno disponga de una mayor profundización en algunos temas, se facilitarán los artículos o capítulos actualizados más importantes de la literatura económica relacionada con la materia.

Las addendas de actualización, así como los anexos.

Todo el material didáctico ha sido redactado por los profesores del Curso.

El material impreso consta de tres Tomos:

Tomo 1.

Módulo I:

El comercio exterior de España y su regulación.

Anexo I:

Comercio electrónico.

Tomo 2.

Módulo II:

Aspectos fiscales del comercio exterior español.

Tomo 3.

Módulo III:

Aspectos financieros del Comercio Exterior

Módulo IV:

Teoría y práctica del transporte.

Anexos (En pdf, en el curso virtual)

5. Atención al estudiante

Las tutorías se realizan los martes de 10.00 a 14.00 horas y los miércoles de 16.00 a 20.00 horas, en el teléfono 91 3986391. Y durante el período lectivo en el correo electrónico: lrodriguezf@cee.uned.es

Las Sesiones son grabadas y colgadas en el curso:

- Primer cuatrimestre: sesión inaugural, viernes tarde, y una sesione en sábado (examen) mañana.

- Segundo cuatrimestre: dos sesiones en sábado (examen) mañana.

Página web: http://www.comercioexterioruned.com

6. Criterios de evaluación y calificación

Para superar el curso el alumno realizara los exámenes(vía internet), correspondientes cada uno de los dos cuatrimestres del curso:

La primera prueba correspondiente al primer cuatrimestre consistirá en la realización de un examen de los temas 1 a 12.

La segunda prueba consistirá en la realización de un examen similar adaptado en el segundo cuatrimestre de los temas 13 a 24.

Los exámenes tendrán lugar en los meses de Febrero, Junio y Septiembre (Extraordinario),sábado a las 10:00 horas de la mañana y la realización de los mismos será por internet.

En lo referente alas evaluaciones a distancia, su realización es, de carácter voluntario, y están colgadas en la plataforma del curso.

7. Duración y dedicación

Del 28 de noviembre de 2015 al 17de septiembre de 2016.

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

RODRIGUEZ RUIZ, JULIAN

Directores adjuntos

Director adjunto - Externo

REQUEIJO GONZALEZ, JAIME

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

ALCAIDE ARENALES, ANGEL

Colaborador - UNED

CASTEJON MONTIJANO, RAFAEL

Colaborador - UNED

ESCRIBANO FRANCES, GONZALO

Colaborador - UNED

RODRIGUEZ FERNANDEZ, LAURA

Colaborador - UNED

SALIDO HERRAIZ, JAVIER

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

HERNÁNDEZ GUTIÉRREZ, LUIS

Colaborador - Externo

OYARZUN DE LA IGLESIA, JAVIER

Colaborador - Externo

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ-BERNAL, RAÚL

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 1.200,00 €.

Precio del material: 350,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en este enlace.

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 7 de septiembre al 18 de diciembre de 2015.

Teléfonos: 91 3867275 / 1592

Fax: 91 3867279

http://www.fundacion.uned.es/

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.