



DATOS IDENTIFICATIVOS

Gestión del comercio exterior

Asignatura	Gestión del comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	González López, María Isabel			
Profesorado	González López, María Isabel			
Correo-e	isabelg@uvigo.es			
Web				
Descripción general	El objetivo de esta materia es ofrecer al alumno una visión pormenorizada de los aspectos básicos del comercio exterior, que debe conocer una empresa que comercializa sus productos en los mercados internacionales: condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio, medidas de fomento de la exportación, gestión aduanera, etc.			

Competencias

Código	Descripción
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C13	CE13. Conocer los reglamentos de los impuestos, en particular los que afectan a las transacciones, con el fin de saber cumplimentar las correspondientes declaraciones, así como el régimen jurídico de la obligación tributaria y los procedimientos de aplicación de los tributos, en especial la liquidación, recaudación e inspección.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
C23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.

C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23
	C24	
	C26	
Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23
	C24	
	C26	
Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

Contenidos	
Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional.
1. Conceptos básicos.	1.2 Organismos económicos internacionales.
	1.3 Operaciones empresariales internacionales.
	1.4 Teoría simple de la balanza de pagos. La balanza de pagos de España.
2. La compraventa internacional.	2.1 El contrato de compraventa internacional de mercancías.
	2.2 Términos comerciales de la compraventa internacional (INCOTERMS).
	2.3 Las condiciones de pago.
PARTE II. FISCALIDAD Y ASPECTOS CONEXOS	3.1 Los instrumentos de protección: concepto y clasificación.
3. La protección exterior.	3.2 Descripción de los instrumentos más comunes.
	3.3 Medidas de defensa comercial.
	3.4 Regímenes comerciales de importación y exportación.
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto y clasificación de los derechos arancelarios.
	4.2 La Nomenclatura Combinada y el TARIC.
	4.3 Procedimientos para determinar el valor en aduana.
	4.4 El despacho aduanero
5. El Impuesto sobre el Valor Añadido en las relaciones exteriores.	5.1 Los ajustes fiscales en frontera.
	5.2 El IVA en la importación.
	5.3 El IVA en la exportación.
PARTE III. FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN	6.1 Organismos y programas de apoyo a la exportación en España.
6. Política de fomento de la exportación.	6.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamiento activo).
	6.3 El crédito oficial a la exportación.
	6.4 El seguro de crédito a la exportación.

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	18	28	46
Resolución de problemas	8	20	28
Prácticas en aulas de informática	4	0	4
Seminario	16	20	36
Trabajo tutelado	0	10	10
Foros de discusión	0	4	4
Pruebas de respuesta corta	2	0	2
Resolución de problemas	2	18	20

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías	
	Descripción
Lección magistral	Horas presenciales que solamente implican para los alumnos la participación planteando preguntas y respondiendo cuestiones que podrían dar lugar a debates.
Resolución de problemas	Ejemplos prácticos y resolución de problemas que ayuden a comprender y aplicar la gestión del comercio exterior.
Prácticas en aulas de informática	Se trata de buscar en las páginas web adecuadas la información necesaria para la cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Seminario	Actividad enfocada al trabajo sobre un tema específico, que permite ahondar o complementar los contenidos de la materia. Se pueden emplear como complemento de las clases teóricas.
Trabajo tutelado	Trabajos teóricos que complementan los conocimientos adquiridos en las clases teóricas y prácticas.
Foros de discusión	Debates propuestos por los profesores o los alumnos en foros de la plataforma faitic. Como mínimo foros de aprendizaje planteados por los profesores que pueden dar lugar a debate entre los alumnos.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Resolución de problemas	En el horario de tutorías. Despacho 25.
Trabajo tutelado	En el horario de tutorías. Despacho 25.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje

Lección magistral	Asistencia y participación en las clases	0		C1 C13 C14 C16 C23	D4 D6 D7 D11
Resolución de problemas	Realizados en las clases prácticas o fuera del horario de clases	5	B4	C6 C13 C23 C26	D4 D6 D13 D15 D17
Prácticas en aulas de informática	Prácticas realizadas en el aula de informática	5	B1 B2 B3	C6 C14 C24	D10
Seminario	Incoterms. Valor en Aduana.	20	B5	C13 C23	D2 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18
Trabajo tutelado	Trabajos complementarios	5	B5 B6	C6 C13 C23	D3 D4 D6 D8 D12
Foros de discusión	Aprendizaje y debate en la plataforma faitic	5			D2 D5 D9 D16 D17
Pruebas de respuesta corta	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	25		C13 C23	D1 D3 D4 D5 D14
Resolución de problemas	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	35		C6 C13 C23	D1 D4 D5 D6 D14

Otros comentarios sobre la Evaluación

SISTEMAS DE EVALUACIÓN

Evaluación continua:

En esta asignatura se sigue el sistema de evaluación continua. No obstante, se puede renunciar explícitamente a la evaluación continua solicitándolo por escrito al profesorado de la materia, antes de la 4ª semana de docencia. O si a lo largo del curso, acreditado cumentalmente y de manera suficiente, alguna causa sobrevenida que objetivamente le impida seguir la evaluación continua[].

Este sistema consiste en cumplir los siguientes requisitos:

- Asistir a las clases (mínimo 80% de las clases prácticas). No obstante, para obtener la nota de un seminario es obligatorio asistir a todas las clases del seminario y la clase teórica correspondiente al tema a desarrollar.
- Realizar los trabajos complementarios (nota mínima un 3 sobre 10)
- Participar en los foros de la plataforma faitic (nota mínima un 3 sobre 10).
- Aprobar las pruebas y/o exámenes (5 sobre 10).

La calificación final se calculará de la siguiente forma: (nota exámen/es)x0,6 + nota evaluación continua (realización de

ejercicios, trabajos, foros tanto en clase como en HTA)x0,40. Siempre y cuando se apruebe (5 sobre 10) las dos partes principales de la calificación.

Evaluación tradicional:

Los alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) el examen fijado oficialmente. Se examinarán tanto de la teoría como de la práctica. Dicho examen será diferente del que realicen los alumnos en el sistema de evaluación continua. Deben renunciar por escrito al sistema de evaluación continua antes de finalizar la cuarta semana de docencia.

Segunda oportunidad:

Los alumnos en evaluación continua deberán presentarse al examen oficial de junio/julio siempre y cuando cumplan los demás requisitos de la evaluación continua. En caso contrario pasan automáticamente al sistema de evaluación tradicional. En el sistema de evaluación tradicional los alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) el examen fijado oficialmente. Se examinarán tanto de la teoría como de la práctica. Dicho examen será diferente del que realicen los alumnos en el sistema de evaluación continua.

Nota importante: En todos los sistemas y evaluaciones el aprobado es un 5 sobre 10.

Participación en actividades complementarias en todos los sistemas de evaluación

Siempre y cuando los estudiantes hayan superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que hayan obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Factic) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumno/a deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordina la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

GONZÁLEZ LÓPEZ, M.I., MARTÍNEZ, A.I. et al, **Gestión del comercio exterior de la empresa**, Tercera, ESIC, 2014

SÁNCHEZ MUÑOZ, M.P. y LAGUNA, N., **El comercio exterior de España. Teoría y práctica**, Pirámide, 2012

Bibliografía Complementaria

Páginas web recomendadas, **www.europa.es**,

Páginas web recomendadas, **www.comercio.es**,

Páginas web recomendadas, **www.aeat.es**,

Páginas web recomendadas, **www.icex.es**,

Páginas web recomendadas, **www.wto.org**,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Marketing internacional/V06G270V01603

Tributación de las operaciones comerciales/V06G270V01605

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Otros comentarios

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso académico promovidos por la dinámica de la clase y del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo, se aportará al alumnado la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.