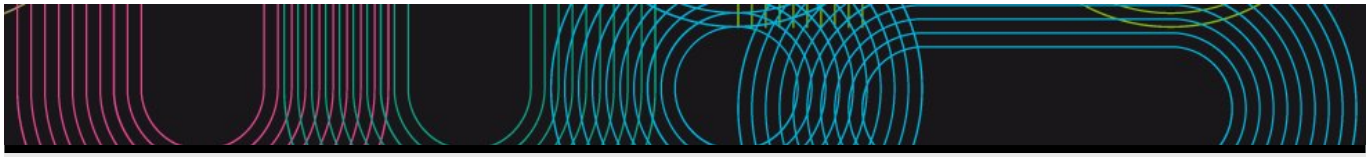

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Gestión del comercio exterior				
Asignatura	Gestión del comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulacion	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y 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	
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 B2 B3 B4 B6	C1 C6 C13 C14 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 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C13 C14 C16 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. Conceptos básicos.	1.1 Comercio exterior, interior e internacional. Organismos económicos internacionales. 1.2 Las operaciones empresariales internacionales. 1.3 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. La protección exterior.	3.1 Los instrumentos de protección: concepto y clasificación. 3.2 Descripción de los instrumentos más comunes. Medidas de defensa comercial. 3.3 Regímenes comerciales de importación y exportación.
4. Arancel de aduanas e IVA.	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. Despacho aduanero 4.4 El IVA en las relaciones exteriores
PARTE III. FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN 5. Política de fomento de la exportación.	5.1 Organismos y programas de apoyo a la exportación en España. 5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamiento activo). 5.3 Crédito oficial a la exportación.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	23	5	28
Resolución de problemas	2	5	7
Prácticas en aulas de informática	2	5	7
Trabajo tutelado	0	6	6
Seminario	18	40	58
Examen de preguntas de desarrollo	2	20	22
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	20	22

*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...
Trabajo tutelado	Trabajo complementario sobre política comercial realizado fuera del horario de clases.
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.

Atención personalizada

Metodologías	**Descripción**
Resolución de problemas	En el horario de tutorías. Despacho 25 EUEE.
Pruebas	**Descripción**
Examen de preguntas de desarrollo	En el horario de tutorías. Despacho 25 EUEE.
Resolución de problemas y/o ejercicios	En el horario de tutorías. Despacho 25 EUEE.

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Lección magistral	Participación en las clases	2	C1 C13 C14 C16 C23	D4 D6 D7 D11

Resolución de problemas	Realizados en las clases o fuera del horario de clases	2	B4	C6 C13 C23 C26	D4 D6 D13 D15 D17
Prácticas en aulas de informática	Prácticas realizadas en el aula de informática	2	B1 B2 B3	C6 C14 C24	D10
Trabajo tutelado	Trabajo complementario (política comercial)	10		C6 C13 C23	D3 D4 D6 D8
Seminario	Incoterms. Balanza de pagos. Valor en Aduana.	24	B5	C13 C23	D2 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18
Examen de preguntas de desarrollo	Preguntas teóricas	30		C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas y/o ejercicios	Casos prácticos y ejercicios	30		C6 C13 C23	D4 D6

Otros comentarios sobre la 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 del 1 de noviembre. O si a lo largo del curso, acreditado documentalmente y de manera suficiente, alguna causa sobrevenida que le impida seguir la evaluación continua.
Los alumnos en evaluación continua están obligados a cumplir unos requisitos:
- Asistir a las clases prácticas (80% mínimo). Se aceptarán los certificados médicos presentados siempre que sean emitidos por un facultativo del sistema de salud pública. En otro caso, se analizará cada situación en particular. No se aceptan otros justificantes (examen de conducir, participación en eventos deportivos...)
No obstante, para obtener la nota de un seminario es obligatorio asistir también a las clases teóricas correspondientes al tema a desarrollar.
- Realizar todas las actividades programadas para las prácticas tanto en horas presenciales como en HTA.
- Trabajos complementarios realizados en HTA (Política comercial).
- Aprobar las pruebas y/o exámenes.

La calificación final se calculará de la siguiente forma: (nota examen/es)x0,6 + nota evaluación continua (realización de ejercicios y trabajos, 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 del 1 de octubre.

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.

Convocatoria fin de carrera:

En esta convocatoria no se aplica el sistema de evaluación continua por lo que los alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) el examen en la fecha fijada oficialmente. Se examinarán tanto de la teoría como de la práctica.

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

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.