



DATOS IDENTIFICATIVOS

Xestión do comercio exterior

Materia	Xestión do comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González López, María Isabel			
Profesorado	González López, María Isabel			
Correo-e	isabelg@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	O obxectivo desta materia é ofrecer os alumnos una visión pormenorizada dos aspectos básicos do comercio exterior, que debe coñecer unha empresa que comercializa os seus produtos nos mercados internacionais: condicións de envío, medidas de política comercial, obstáculos o comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, etc.			

Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obriga tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.

C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23
		C24
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.		C26
	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		C24
		C26
		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

Contidos	
Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional.
1. Conceptos básicos.	1.2 Organismos económicos internacionais.
	1.3 Operacións empresariais internacionais.
	1.4 Teoría simple da balanza de pagos. A balanza de pagos de España.
2. A compraventa internacional.	2.1 O contrato de compraventa internacional de mercancías.
	2.2 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).
	2.3 As condicións de pago.
PARTE II. FISCALIDAD E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación.
3. A protección exterior.	3.2 Descrición dos instrumentos máis comúns.
	3.3 Medidas de defensa comercial.
	3.4 Réximes comerciais de importación e exportación.
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto e clasificación dos dereitos de aduana.
	4.2 A Nomenclatura Combinada e o TARIC.
	4.3 Procedementos para determinar o valor en aduana. Despacho de aduanas.
	4.4 O IVA nas relacións exteriores.
PARTE III. PROMOCIÓN DA EXPORTACIÓN	5.1 Organizacións e programas de apoio a exportacións en España.
5. Política de promoción de exportación.	5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamento activo).
	5.3 O crédito oficial de exportación.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	5	28
Resolución de problemas	2	5	7
Prácticas en aulas informáticas	2	5	7
Traballo tutelado	0	6	6
Seminario	18	40	58
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	20	22

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Horas presenciais que soamente implican para os alumnos a participación suscitando preguntas e respondendo cuestións que poderían dar lugar a debates.
Resolución de problemas	Exemplos prácticos e resolución de problemas que axuden a comprender e aplicar a xestión de o comercio exterior.
Prácticas en aulas informáticas	Trátase de buscar nas páxinas web adecuadas a información necesaria para a cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Traballo tutelado	Traballo complementario sobre política comercial realizado fora do horario das clases
Seminario	Actividade enfocada o traballo sobre un tema específico, que permite afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	No horario de tutorías. Despacho 25.
Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	No horario de tutorías. Despacho 25
Resolución de problemas e/ou exercicios	No horario de tutorías. Despacho 25

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	2	C1	D4
			C13	D6
			C14	D7
			C16	D11
			C23	

Resolución de problemas	Realizados nas clases ou fóra do horario de clases	2	B4	C6 C13 C23 C26	D4 D6 D13 D15 D17
Prácticas en aulas informáticas	Prácticas realizadas en o aula de informática	2	B1 B2 B3	C6 C14 C24	D10
Traballo tutelado	Traballo 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
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	30		C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas e/ou exercicios	Casos prácticos e exercicios	30		C6 C13 C23	D4 D6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua:

En esta asignatura séguese o sistema de avaliación continua. No entanto, pódese renunciar explícitamente a avaliación continua solicitándoo por escrito o profesorado da materia, antes da cuarta semana de docencia. Ou si a o longo do curso, acreditado cumentalmente e de xeito suficiente, algunha causa sobrevenida que objetivamente impídalle seguir a avaliación continua.

Este sistema consiste en cumprir os seguintes requisitos:

- Asistir as clases (mínimo 80% das clases prácticas).

Aceptaranse os certificados médicos presentados sempre que sexan emitidos por un facultativo do sistema de salud pública. Se non e así, analizarase cada caso en particular. Non se aceptan outros xustificantes (examen de conducir, eventos deportivos...)

No entanto, para obter a nota de un seminario é obrigatorio asistir a todas as clases do seminario e a clase teórica correspondente o tema a desenvolver.

- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas tanto en horas presenciais como HTA.
- Traballos complementarios realizados en HTA
- Aprobar as probas e/ou exames.

A cualificación final calcularase da seguinte forma: (nota exámen/s)x0,6 + nota avaliación continua (realización de exercicios, traballos, tanto en clase como en HTA)x0,40. A condición de que se aprobe (5 sobre 10) as dúas partes principais da cualificación.

Avaliación tradicional:

Os alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica. Devandito exame será diferente do que realicen os alumnos no sistema de avaliación continua. Deben renunciar por escrito o sistema de avaliación continua antes do 1 de novembro.

Segunda oportunidade:

Os alumnos en avaliación continua deberán presentarse o exame oficial de xuño/xullo a condición de que cumpran os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasan automaticamente o sistema de avaliación tradicional. No sistema de avaliación tradicional os alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica. Devandito exame será diferente do que realicen os alumnos no sistema de avaliación continua.

Convocatoria fin de carreira:

Non se aplica o sistema de avaliación continua por lo que todos os alumnos deberán aprobar o exame na data fixada oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica.

Nota importante: En todos os sistemas e avaliacións o aprobado é un 5 sobre 10.

Bibliografía. Fontes 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**,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104