



DATOS IDENTIFICATIVOS

Gestión del comercio exterior

Asignatura	Gestión del comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimstre
	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			

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	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. 1.2 Organismos económicos internacionales. 1.3 Operaciones empresariales internacionales. 1.4 Teoría simple de la balanza de pagos. La balanza de pagos de España.
1. Conceptos básicos.	
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. 3.2 Descripción de los instrumentos más comunes. 3.3 Medidas de defensa comercial. 3.4 Regímenes comerciales de importación y exportación.
3. La protección exterior.	
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. 6.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamiento activo). 6.3 El crédito oficial a la exportación. 6.4 El seguro de crédito a la exportación.
6. Política de fomento de la exportación.	

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	18	28	46
Resolución de problemas y/o ejercicios	8	20	28
Prácticas en aulas de informática	4	0	4
Seminarios	16	20	36
Trabajos tutelados	0	10	10
Foros de discusión	0	4	4
Pruebas de respuesta corta	2	0	2
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	18	20

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

Metodologías	
	Descripción
Sesión magistral	Horas presenciales que solamente implican para los alumnos la participación planteando preguntas y respondiendo cuestiones que podrían dar lugar a debates. Se trata de ofrecer de forma resumida la teoría necesaria para llevar a cabo las demás metodologías.
Resolución de problemas y/o ejercicios	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...
Seminarios	Son horas presenciales para impartir temas muy prácticos y que, desde el principio, requieren combinar teoría con ejercicios.
Trabajos tutelados	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 y/o ejercicios	En el horario de tutorías. Despacho 25.
Trabajos tutelados	En el horario de tutorías. Despacho 25.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje

Sesión magistral	Asistencia y participación en las clases	5	C13 C23	D4 D6
Resolución de problemas y/o ejercicios	Realizados en las clases prácticas o fuera del horario de clases	5	C6 C13 C23	D4 D6
Prácticas en aulas de informática	Prácticas realizadas en el aula de informática	5		
Seminarios	Incoterms. Balanza de Pagos. Valor en Aduana.	20	C13 C23	D3 D6
Trabajos tutelados	Trabajos complementarios	5	C6 C13 C23	D3 D4 D6 D8
Foros de discusión	Aprendizaje y debate en la plataforma faitic	5		
Pruebas de respuesta corta	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	25	C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas y/o ejercicios	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	30	C6 C13 C23	D4 D6

Otros comentarios sobre la Evaluación

SISTEMAS DE EVALUACIÓN

Evaluación continua:

- Es requisito indispensable que los alumnos aprueben el examen parcial sobre los incoterms.
- Asistir a las clases (mínimo un 75%, tanto teóricas como prácticas)
- 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)x0,55 + nota evaluación continua (asistencias/realización de ejercicios, trabajos, foros tanto en clase como en HTA)x0,45. Siempre y cuando se apruebe (5 sobre 10) las 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. Si no comunican a través de la plataforma faitic que eligen este sistema antes del 1 de diciembre de 2017 se entenderá que siguen el sistema de evaluación continua.

Segunda oportunidad:

Los alumnos en evaluación continua deberán completar las tareas y actividades exigidas en este sistema y presentarse al examen oficial de julio. Los alumnos que hayan optado por la evaluación tradicional tienen que cumplir los requisitos establecidos anteriormente para este sistema de evaluación.

Nota importante:

Es todos los sistemas y evaluaciones el aprobado es un 5 sobre 10.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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.
