



DATOS IDENTIFICATIVOS

Gestión del comercio exterior

| | | | | |
|---------------------|---|-----------|-------|--------------|
| Asignatura | Gestión del comercio exterior | | | |
| Código | V06G270V01504 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Selección | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | | | | |
| Coordinador/a | Monteagudo Cabaleiro, Antonio | | | |
| Profesorado | Monteagudo Cabaleiro, Antonio | | | |
| Correo-e | antonio.monteagudo@gmail.com | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | <p>Las últimas décadas han sido testigo de un enorme desarrollo de las tecnologías de la comunicación y de la libre circulación de mercancías y capitales, así, las economías han experimentado una fuerte internacionalización. Este hecho ha supuesto para la empresa tanto una oportunidad como un reto. El mercado pasa a ser mundial, y se hace preciso conocer las oportunidades y los riesgos existentes (y la forma de realizar la cobertura de los mismos).</p> <p>El objetivo de esta materia es profundizar en el manejo de los medios de pago internacionales, los medios de contratación, medidas de política comercial, obstáculos al comercio, medidas de fomento de la exportación, gestión aduanera, transporte internacional o los INCOTERMS.</p> | | | |

Resultados de Formación y Aprendizaje

| | |
|--------|---|
| 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 previstos en la materia

| 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 |
| 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 | |

Contenidos

| Tema | |
|---|--|
| PARTE I. INTRODUCCIÓN | 1.1 Comercio exterior, interior e internacional. Organismos económicos internacionales. |
| 1. Conceptos básicos. | 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 Las condiciones y medios de pago. |
| | 2.3 Términos comerciales de la compraventa internacional (INCOTERMS). |
| PARTE II. FISCALIDAD Y ASPECTOS CONEXOS | 3.1 Los instrumentos de protección: concepto y clasificación. Descripción de los instrumentos más comunes. |
| 3. La protección exterior. | 3.2 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 | 5.1 Organismos y programas de apoyo a la exportación en España. |
| 5. Política de fomento de la exportación. | 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 | 19 | 42 |
| Seminario | 22 | 40 | 62 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 1 | 15 | 16 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 7 | 8 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 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 | Exposición de los conceptos teóricos en clases fomentando la participación del alumnado. |
| 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

| Pruebas | Descripción |
|--|---|
| Examen de preguntas de desarrollo | En el horario de tutorías. Las tutorías podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de MOOVI, ...) bajo la modalidad de concertación previa. |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | En el horario de tutorías. Las tutorías podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de MOOVI, ...) bajo la modalidad de concertación previa. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Resultados de Formación y Aprendizaje | |
|-----------------------------------|---------------------------------|--------------|---------------------------------------|--|
| Lección magistral | Participación en las clases | 5 | C1 C13 C14 C16 C23 | D4 D6 D7 D11 |
| Seminario | Participación en seminarios | 20 | B5 C13 C23 | D2 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18 |
| Examen de preguntas objetivas | Exámenes de preguntas objetivas | 35 | C13 C23 | D3 D4 |
| Examen de preguntas de desarrollo | Preguntas teóricas y prácticas | 40 | C13 C23 | D3 D4 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Evaluación continua:

En esta asignatura se sigue el sistema de evaluación continua. No obstante, se puede renunciar explícitamente a dicha evaluación continua solicitándolo por e-mail al profesorado de la materia, antes del día 1 de noviembre.

El alumnado en evaluación continua está obligado a cumplir unos requisitos:

- Asistir a las clases prácticas (80% mínimo) y realizar las actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Los justificantes de no asistencia se analizarán para cada situación en particular.
- Realizar todas las actividades programadas para las prácticas. De este modo, si una alumna o alumno no asistiese a clase (de forma justificada) deberá entregar la/s tarea/s o actividad/s en los 3 días siguientes a la fecha máxima de entrega, no teniendo en cuenta la no asistencia solo para el cálculo del porcentaje de asistencia mínima (80%).
- Aprobar todas las pruebas, prácticas y/o exámenes, es decir, se debe aprobar cada una de las partes principales de la materia (prácticas y exámenes) por separado, para poder optar a la media de la evaluación continua.
- La calificación final se calculará de la siguiente forma:

(nota de asistencia y participación en las clases) x 0,05 +

(nota de los exámenes de preguntas objetivas) x 0,35 +

(nota del examen de preguntas teóricas y prácticas) x 0,40 +

(realización de ejercicios e trabajos, tanto en clase como fóra de clase) x 0,20.

Evaluación GLOBAL:

El alumnado debe aprobar el examen fijado oficialmente (con una nota mínima de un 5), que será diferente que el examen en evaluación continua.

La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y global) para el examen final será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, estando disponible en Moovi todo ese contenido.

Segunda oportunidad:

El alumnado en evaluación Continua deberá presentarse al examen oficial de junio/julio siempre y cuando no haya superado alguna de las pruebas, prácticas y/o exámenes planteados.

En el sistema de evaluación Global el alumnado deberá superar (5 sobre 10) el examen fijado oficialmente. Dicho examen será diferente del que realice el alumnado en el sistema de evaluación continua.

La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y global) para el examen final será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y todo aquel contenido disponible en Moovi.

Convocatoria fin de carrera:

En esta convocatoria no se aplica el sistema de evaluación continua, por lo que el alumnado deberá superar (5 sobre 10) el examen en la fecha fijada oficialmente. Se examinará tanto de la teoría como de la práctica.

Notas finales:

En todos los sistemas, oportunidades y convocatorias el aprobado es el 50% de la nota máxima posible.

Las fechas de los exámenes se pueden consultar en la página web del centro <https://fcomercio.uvigo.es>

Un comportamiento inadecuado en el aula (se valora la participación y actitud) o el uso inadecuado de los dispositivos móviles pueden afectar negativamente a la calificación final del alumnado.

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

Cámara de Comercio Internacional, **Incoterms 2020: reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales**, 2019

Páginas web recomendadas, www.wto.org,

Páginas web recomendadas, www.europa.es,

Páginas web recomendadas, www.comercio.es,

Páginas web recomendadas, www.icex.es,

Páginas web recomendadas, www.igape.es,

Páginas web recomendadas, www.aeat.es,

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 las clases 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.