



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Gestión de las Operaciones Internacionales

Asignatura	Gestión de las Operaciones Internacionales			
Código	V06M101V02104			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptores	Creditos ECTS 4.5	Seleccione OB	Curso 1	Cuatrimestre 1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento				
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Díaz-Becerra Martínez, Ana María Muñoz Dueñas, María del Pilar Rocha Rodríguez, Pablo			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web	<a href="http://mcinternacional.uvigo.es/es">http://mcinternacional.uvigo.es/es</a>			
Descripción general	En la materia se pretende dar a conocer al alumno los fundamentos de las operaciones internacionales. En concreto, se trata de proporcionar los conocimientos básicos sobre la gestión de la exportación y la importación, las técnicas y procedimientos que permitan resolver los problemas que se pueden plantear en el ámbito de las operaciones internacionales.			

## Resultados de Formación y Aprendizaje

Código	
A2	Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
B1	Capacidad para resolver problemas de gestión.
B6	Aplicar el conocimiento a la práctica.
C9	Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación.
C10	Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional.
C13	Dominio de la terminología específica (Incoterms).

## Resultados previstos en la materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación	A2 B1 B6 C9 C10 C13
Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional	A2 B1 B6 C9 C10 C13

<b>Contenidos</b>	
Tema	
Tema 1. Introducción a la gestión de las Operaciones Internacionales	1.1 Importación, introducción y adquisición intracomunitaria 1.2 Exportación, expedición y entrega intracomunitaria 1.3 Política comercial y contingentes
Tema 2. Grupos geoeconómicos mundiales	2.1 Territorios aduaneros 2.2 Áreas de libre comercio 2.3 Zonas exentas
Tema 3. Gestión aduanera	3.1 Análisis y manejo del TARIC 3.2 Búsquedas de partidas arancelarias 3.3 Arancel 3.4 Documentos de comercio exterior
Tema 4. Regímenes aduaneros económicos	4.1 Régimen temporal 4.2 Régimen de perfeccionamiento activo y pasivo 4.3 Transformación a raya de aduanas 4.4 Tránsito 4.5 Franquicias aduaneras 4.6 Zonas francas, depósitos francos, depósitos aduaneros y depósitos fiscales
Tema 5. Licitaciones públicas internacionales	5.1 Organismos multilaterales de desarrollo 5.2 Licitaciones públicas internacionales 5.3 El proceso de licitación
Tema 6. Las alianzas estratégicas internacionales y sus operaciones	6.1 Acuerdos de cooperación empresarial 6.2 Principales operaciones: joint ventures 6.3 Cooperación internacional: Instituciones multilaterales de desarrollo. 6.4 Consideraciones a la contratación internacional: El servicios internacionales

<b>Planificación</b>			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Prácticas con apoyo de las TIC	21	21	42
Trabajo tutelado	3	10	13
Foros de discusión	0	4	4
Lección magistral	10	10	20
Examen de preguntas objetivas	1	16	17
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	15.5	16.5

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

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Prácticas con apoyo de las TIC	Se trata de buscar en las páginas web idóneas la información necesaria para la realización de los despachos aduaneros
Trabajo tutelado	Elaborar un informe para la puesta en marcha de una empresa mixta española en un país latinoamericano y una tarea complementaria sobre política comercial. Trabajo sobre Licitaciones Públicas Internacionales.
Foros de discusión	Participación en foros abiertos en la plataforma faitic. Pueden ser también foros de aprendizaje que pueden dar o no lugar a un debate.
Lección magistral	Son horas presenciales que solamente implican para los alumnos la participación planteando preguntas y debates. Se trata de ofrecer de forma resumida la teoría necesaria para llevar a cabo las metodologías indicadas anteriormente.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodologías	Descripción
Lección magistral	En el horario de tutorías y/o acordado con el alumno/a.
Prácticas con apoyo de las TIC	En el horario acordado entre el conferenciante y el alumno/a.
Trabajo tutelado	En el horario de tutorías y/o acordado con los alumnos. En el horario acordado entre el conferenciante y los alumnos. A través del correo electrónico o faitic.

<b>Evaluación</b>			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje

Prácticas con apoyo de las TIC	Asistencia, participación y ejercicios asociados a las clases	20	A2	B1 B6	C9 C10 C13
Trabajo tutelado	Elaborar informes sobre operaciones derivadas de alianzas internacionales (creación de una empresa mixta...) y otras tareas complementarias (política comercial, trabajo LPI y foros)	20	A2	B1 B6	C9 C10 C13
Lección magistral	Asistencia y participación en las clases	10			C9 C10 C13
Examen de preguntas objetivas	En pruebas parciales y/o en el examen oficial de la materia	40			C9 C10 C13
Resolución de problemas y/o ejercicios	En pruebas parciales y/o en el examen oficial de la materia	10	A2	B1 B6	C9 C10 C13

### Otros comentarios sobre la Evaluación

Es requisito indispensable para la evaluación continua asistir como mínimo al 70% de las horas de aula. También participar en todas las actividades de la materia, tales como trabajos, ejercicios, foros y otras tareas propuestas por los profesores y/el conferenciantes.

Los alumnos que no haya superado la materia o no cumplan los requisitos de la evaluación continua deberán utilizar la segunda oportunidad en julio. Para superar la materia en la segunda convocatoria, los estudiantes deberán hacer el examen en la fecha oficial de la convocatoria.

Para aprobar esta materia, la calificación será, en todas las modalidades y oportunidades, un 5 sobre 10.

Cualquier situación de plagio o copia en la entrega de los trabajos supondrá inmediatamente un suspenso en la calificación final.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

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

GUISADO TATO, MANUEL, **Internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados exteriores**, Pirámide, D.L., 2002

ROCA AYMAR, J.L., **El arbitraje comercial internacional**, ICEX, 2006

#### Bibliografía Complementaria

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

ROCA AYMAR, J.L., **El arbitraje mercantil internacional On Line**, ICEX, 2011

### Recomendaciones

#### Otros comentarios

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el estudiante 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 do proceso formativo.