



DATOS IDENTIFICATIVOS

Gestión del comercio exterior

Asignatura	Gestión del comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Organización de empresas y marketing			
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.
	5.4 Fiscalidad internacional.

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 será los martes de 9:30 a 11:30.
Resolución de problemas y/o ejercicios	En el horario de tutorías será los martes de 9:30 a 11:30.

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.

Una vez superado el plazo de un mes desde el comienzo del cuatrimestre, el alumnado dispondrá de un plazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente y por escrito, su intención de acogerse al sistema de evaluación global en la convocatoria ordinaria de dicho cuatrimestre, renunciando así a la evaluación continua. Para ello, deberá cubrir un formulario enviado por correo electrónico por el profesorado responsable de la materia, y que precederá a enviar una copia a la persona coordinadora del Grado (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de no manifestar esta intención, se entiende que la/el alumna/o sigue la evaluación continua, renunciando a la evaluación global en la convocatoria ordinaria de dicho cuatrimestre.

El alumnado en evaluación CONTINUA está obligado a cumplir los siguientes requisitos:

- Asistir a las clases prácticas (80% mínimo). Los justificantes de no asistencia se analizarán para cada situación en particular.
- Realizar todas las actividades programadas para las prácticas (habitualmente 1 por clase práctica). 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, exámenes, es decir, se debe aprobar todas y 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 teóricas) x 0,05 +
 - (realización de ejercicios y trabajos, tanto en clase como fuera de clase) x 0,20 +
 - (nota de pruebas de preguntas objetivas) x 0,10 +
 - (nota examen parcial 1 de preguntas objetivas y teóricas) x 0,30 +
 - (nota examen parcial 2 de preguntas objetivas y teóricas) x 0,35.

Evaluación GLOBAL: El alumnado debe aprobar el examen fijado oficialmente (con una nota mínima de un 5). La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y global) será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y estará disponible en Moovi todo ese contenido.

Segunda oportunidad: El alumnado en evaluación Continua podrá presentarse al examen de convocatoria extraordinaria siempre que no haya superado alguna de las pruebas, prácticas o exámenes planteados.

El alumnado en evaluación Global que no supere el examen en convocatoria ordinaria podrá presentarse al examen de convocatoria extraordinaria.

La materia que entrará en dichos exámenes será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y todo ese contenido estará 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/docencia/examenes/>

Un comportamiento inadecuado en el aula (se valorará: participación, actitud, puntualidad) 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

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

Gil Miffut, JA., **Información y gestión operativa de la compraventa internacional. COMM0110.**, Primera, Antequera : IC Editorial, 2023

Bibliografía Complementaria

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

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Investigación de mercados/V06G270V01802

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.