



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	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
Descrición xeral	As últimas décadas foron testemuña dun enorme desenvolvemento das tecnoloxías da comunicación e da libre circulación de mercadorías e capitais, así, as economías experimentaron unha forte internacionalización. Este feito supuxo para a empresa tanto unha oportunidade como un reto. O mercado pasa a ser mundial, e faise preciso coñecer as oportunidades e os riscos existentes (e a forma de realizar a cobertura dos mesmos). O obxectivo desta materia é profundar no manexo dos medios de pago internacionais, os medios de contratación, medidas de política comercial, obstáculos ao comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, transporte internacional ou os INCOTERMS.			

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 obrigação 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 dispoñíbles 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.
	2.3 As condicións e medios de pago.
	2.3 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).
PARTE II. FISCALIDAD E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación. Descripción dos instrumentos máis comúns.
3. A protección exterior.	3.2 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 exportación 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	27	17	44
Seminario	22	40	62
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	15	16
Exame de preguntas obxectivas	1	5	6

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Seminario	Actividade enfocada ao traballo sobre un tema específico, que permite afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.

Atención personalizada	
Probos	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	No horario de titorías. As titorías poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa.
Resolución de problemas e/ou exercicios	No horario de titorías. As titorías poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa.

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia e participación nas 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
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	40		C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas e/ou exercicios	Casos prácticos e exercicios	35		C6 C13 C23	D4 D6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua: Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por e-mail ao profesorado da materia, antes do día 1 de novembro.

O alumnado en avaliación continua está obrigado a cumprir uns requisitos: Asistir ás clases prácticas (80% mínimo) e realizar as actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Os xustificantes de non asistencia analizaranse cada situación en particular.- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas. Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar a/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non @teniendo en cuenta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).- Aprobar todas as probas, prácticas e/o exames, é dicir, débese aprobar cada unha das partes principais da materia (prácticas e exame) por separado, para poder optar á avaliación continua.- A calificación final calcularase da seguinte forma: (nota exame/é) x 0,75 + nota avaliación continua (realización de exercicios e traballos, tanto en clase como fóra de clase) x 0,25.

Avaliación tradicional: As alumnas e alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5), que será diferente que o exame en avaliación continua. A materia que entrará para ambos os tipos de avaliación (continua e tradicional) para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo aquel contido dispoñible en Moovi.

Segunda oportunidade: O alumnado en avaliación continua deberá presentarse ao exame oficial de xuño/xullo a condición de que cumpra os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasará automaticamente ao sistema de avaliación tradicional. No sistema de avaliación tradicional o alumnado deberá superar (5 sobre 10) o exame fijado oficialmente. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua. A materia que entrará para ambos os tipos de avaliación (continua e tradicional) para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo aquel contido dispoñible en Moovi.

Convocatoria fin de carreira: Nesta convocatoria non se aplica o sistema de avaliación continua polo que os alumnos deberán superar (5 sobre 10) o exame na data fixada oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica.

Notas finais: En todos os sistemas, oportunidades e convocatorias o aprobado é o 50% da nota máxima posible. As datas dos exames poderanse consultar na páxina web do centro <https://fcomercio.uvigo.es> Un comportamento inadecuado na aula (valórase a participación e actitude) ou o uso inadecuado dos dispositivos móbiles poden afectar negativamente á cualificación final do alumnado.

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

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

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 recomienda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104
