



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.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

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 obrigación 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 previstos na materia

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.	
	2.2 As condicións e medios de pago.	
	2.3 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).	
PARTE II. FISCALIDADE 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.	
	5.4 Fiscalidade internacional.	

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	19	42
Seminario	22	40	62
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	15	16
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22

*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	En el horario de tutorías será los martes de 9:30 a 11:30.
Resolución de problemas e/ou exercicios	En el horario de tutorías será los martes de 9:30 a 11:30.

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 obxectivas	Exames de preguntas obxectivas	35	C13	D3
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas e prácticas	40	C23	D4
			C13	D3
			C23	D4

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua: Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua.

Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá cubrir un formulario enviado por correo electrónico polo profesorado responsable da materia, e que precederá a enviar unha copia á persoa coordinadora do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que a/o alumna/o segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.

O alumnado en avaliación CONTINUA está obrigado a cumprir os seguintes requisitos:

- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo). Os xustificantes de non asistencia analizaranse en cada situación en particular.
- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas (habitualmente 1 por clase práctica). Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar igualmente a/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non tendo en conta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).
- Aprobar todas as probas, prácticas, exames..., é dicir, débese aprobar todas y cada unha das partes principais da materia (prácticas e exames) por separado, para poder optar á media da avaliación continua.

- A cualificación media final calcularase da seguinte forma:

(nota de asistencia e participación nas clases teóricas) x 0,05 +

(realización de exercicios e traballos, tanto en clase como fóra de clase) x 0,20 +

(nota de probas de preguntas obxectivas) x 0,10 +

(nota exame parcial 1 de preguntas obxectivas e teóricas) x 0,30 +

(nota exame parcial 2 de preguntas obxectivas e teóricas) x 0,35.

Avaliación GLOBAL: O alumnado debe aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5). A materia que entrará para ambos os tipos de avaliación (continua e esta global) será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e estará dispoñible en Moovi todo ese contido.

Segunda oportunidade: O alumnado en avaliación Continua poderá presentarse ao exame de convocatoria extraordinaria sempre que no superase algunha das probas, prácticas ou exames formulados.

O alumnado en avaliación Global que non supere o exame en convocatoria ordinaria poderá presentarse ao exame de convocatoria extraordinaria.

A materia que entrará en ditos exames será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo ese contido estará 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/docencia/examenes/>

Un comportamento inadecuado na aula (valórase: participación, actitude, puntualidade) 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
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,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603
Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201
Economía: Macroeconomía/V06G270V01202
Economía: Microeconomía/V06G270V01101
Investigación de mercados/V06G270V01802

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumnado na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica das clases e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, achegarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.