



Guía Docente				
Datos Identificativos				2015/16
Asignatura (*)	Comercio Exterior	Código	650G01041	
Titulación				
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	2º cuatrimestre	Cuarto	Optativa	6
Idioma	Castelán			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Análise Económica e Administración de Empresas			
Coordinación	Calvo Porral, Cristina	Correo electrónico	cristina.calvo@udc.es	
Profesorado	Calvo Porral, Cristina Losada López, José María	Correo electrónico	cristina.calvo@udc.es jose.maria.losada@udc.es	
Web				
Descrición xeral	Coñecemento do funcionamento e institucións do Comercio internacional. Análise das variables da Mercadotecnia internacional. Documentos e trámites de comercio internacional			

Competencias / Resultados do título	
Código	Competencias / Resultados do título

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias / Resultados do título		
Identificar novos desenvolvementos de organizacións empresariais para afrontar con éxito o entorno cambiante.	A19	B1 B2	
Aprender a aprender, por exemplo, cómo, cándo, ónde novos desenvolvementos persoais son necesarios.	A1	B3 B5 B6 B7 B9 B10	C3
Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.			C1 C2
Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.		B2 B3 B4 B11 B13	C6
Comprender detalles do funcionamento empresarial, tamaño de empresas, rexións xeográficas, sectores empresariais, vinculación con coñecemento e teorías básicas.	A3	B2 B8 B12	C5
Definir obxectivos, estratexias e políticas comerciais.	A12		
Identificar aspectos relacionados e comprender o seu impacto na organización empresarial.	A16		
Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común.		B14	C4 C7 C8

Contidos	
Temas	Subtemas



TEMA 1. CONCEPTOS FUNDAMENTAIS	<p>1.1. Importancia e desenvolvemento do comercio exterior</p> <p>1.2. Definición de mercadotecnia internacional</p> <p>1.3. Fundamentos de mercadotecnia (internacional)</p> <p>1.4. Organismos Internacionais: OMC, GATT, BM e FMI</p> <p>1.5. Funcionamento, características e estrutura do Comercio Mundial.</p>
TEMA 2. ANÁLISE DO ÁMBITO CULTURAL E ECONÓMICO	<p>2.1. Importancia da cultura ou factores culturais</p> <p>2.2. Elementos socioculturais: grupos referencia e elementos culturais</p> <p>2.3. Características do mercado</p> <p>2.4. A Integración económica e as súas formas de desenvolvemento.</p> <p>2.5. Fontes de financiamento e risco financeiro</p> <p>2.6. Administración do risco financeiro</p>
TEMA 3. ANÁLISE DO ÁMBITO POLÍTICO-LEGAL	<p>3.1. Factores que afectan ao risco político</p> <p>3.2. Diferentes tipos de risco político e a súa influencia nos investimentos</p> <p>3.3. Estratexias para reducir o risco-país</p>
TEMA 4. O PROCESO DE INTERNACIONALIZACION E AS FORMAS DE ACCESO	<p>4.1. As Razóns da internacionalización ou saída ao mercado exterior.</p> <p>4.2. O proceso de planificación estratéxica</p> <p>4.3. Proceso de internacionalización: as súas etapas.</p> <p>4.4. Estratexias de internacionalización: Concepto</p> <p>4.5. Tipoloxía e formas de acceso</p>
TEMA 5. AS DECISIÓNS DE PRODUTO NOS MERCADOS INTERNACIONAIS	<p>5.1. Concepto de produto no comercio exterior.</p> <p>5.2. O posicionamento do produto nos mercados exteriores. A competitividade e valor engadido como factores clave de éxito.</p> <p>5.3 Estratexia de Concentración vs. Diversificación</p> <p>5.4. Estratexia de Standarización vs. Adaptación</p>
TEMA 6. A DISTRIBUCIÓN E COMUNICACIÓN NOS MERCADOS INTERNACIONAIS.	<p>6.1. Concepto de canle de distribución nos mercados exteriores.</p> <p>6.2. Funcións dos intermediarios no comercio exterior.</p> <p>6.3. Configuración da canle distribución nas empresas exportadoras.</p> <p>6.4. Almacenistas e detallistas</p> <p>6.5. As tendencias na distribución nos mercados exteriores</p>
TEMA 7. INCOTERMS: A FIXACIÓN DE PREZOS PARA OS MERCADOS INTERNACIONAIS	<p>7.1. Concepto e utilidade dos INCOTERMS.</p> <p>7.2. Tipoloxía e emprego na documentación de importación-exportación.</p> <p>7.3. Casos prácticos</p>
TEMA 8. TRAMITES DO COMERCIO EXTERIOR	<p>8.1. As Aduanas e a lexislación aduaneira.</p> <p>8.2. Aranceis e cotas como trabas ao comercio internacional.</p> <p>8.3. O convenio CITES de especies protexidas.</p> <p>8.4. Outro tipo de barreiras ao comercio mundial: requisitos técnicos, legais, etc.</p> <p>8.5. Documentos da xestión de exportación e importación</p>

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas traballo autónomo	Horas totais
Presentación oral	C1 C2 C3	13	26	39
Proba de resposta múltiple	B2 B3 C6	0.75	5.25	6
Sesión maxistral	A1 A3 A16 B1 B6 B7 B8 B9 B10 B13 B14 C4 C5 C7 C8	17	51	68
Estudo de casos	A12 A19 B4 B5 B11 B12	12	21	33
Atención personalizada		4	0	4



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

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Presentación oral	Como complemento a clase maxistral expoñeranse traballos relacionados con temas actuais de Comercio Internacional, sobre as lecturas que se faciliten aos alumnos polo profesor. Ademais, faranse preguntas e cuestións en clase para que os alumnos saiban aplicar os conceptos que se explican na clase maxistral. Os alumnos desenvolverán casos e/ou traballos por grupos reducidos de alumnos. Desta forma conséguese unha docencia interactiva, práctica e unha participación activa por parte do alumno ao longo do cuadrimestre.
Proba de resposta múltiple	Test de resposta múltiple individual, sobre os conceptos teóricos fundamentais da materia. Cada pregunta mal contestada penaliza a cualificación da proba.
Sesión maxistral	Explicación dos contidos que conforman o marco teórico da materia mediante a exposición oral, guiada co uso de presentacións, a través de medios audiovisuais e coa introdución de cuestións dirixidas ao alumnado coa finalidade de favorecer a súa aprendizaxe. Poderase indicar ao alumnado bibliografía complementaria específica para cada un dos temas.
Estudo de casos	Análise e desenvolvemento de casos prácticos relacionados co Comercio internacional. O seu desenvolvemento farase en clase, en grupos de traballo. Escolleranse temas de actualidade ou relevancia

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Presentación oral Sesión maxistral Estudo de casos	Os diferentes membros do grupo poderán consultar as dúbidas correspondentes ao desenvolvemento dos casos prácticos/lecturas que deberán presentar ou expoñer.  Asímesmo, se se ten algunha dúbida relativa ao material explicado en clase, pódese consultar co docente no seu despacho ou fixar outro momento para aclarar dúbidas e facilitar o seguimento do alumno

Avaliación			
Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación
Proba de resposta múltiple	B2 B3 C6	Preguntas Test de resposta múltiple (catro opcións). As preguntas mal contestadas penalizan. A proba de resposta múltiple establece un mínimo ou restrición para poder superar a materia. É dicir, independentemente da cualificación alcanzada na parte práctica, se non se alcanzase unha puntuación mínima de 4,0 puntos sobre 10 na proba de resposta múltiple se computará esta nota e a materia considerarase como non superada.	50
Estudo de casos	A12 A19 B4 B5 B11 B12	Facilitaranse textos e lecturas sobre empresas e casos reais que deberán ser traballados polo alumno en grupo para a súa posterior exposición en público. As lecturas serán facilitadas polo profesor ao finalizar cada tema teórico.	50

Observacións avaliación



Cualificación de non

presentado: corresponde ao alumno cando só participe en actividades de avaliación que teñan unha ponderación inferior ao 20% sobre a cualificación final, con independencia da puntuación obtida. Na convocatoria adiantada seguirase o mesmo criterio do 50% para as probas de resposta múltiple e 50% para o estudo de casos.

## Fontes de información

Bibliografía básica

Bibliografía complementaria

## Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

## Observacións

Controlarase a asistencia a clase. O profesor resérvase dar unha puntuación adicional de 0,5 a aqueles alumnos que asistiran con regularidade

(\*)A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías