



Guía Docente				
Datos Identificativos				2017/18
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	Economía Empresa			
Coordinación	Naya Mosquera, José Luis	Correo electrónico	jose.luis.naya@udc.es	
Profesorado	Naya Mosquera, José Luis	Correo electrónico	jose.luis.naya@udc.es	
Web				
Descrición xeral	Coñecemento do funcionamento e institucións do Comercio internacional. Coñecemento sobre o proceso de posicionamento en terceiros mercados (Internacionalización). Análise das variables da Mercadotecnia internacional. Documentos e trámites de comercio internacional. Nocións sobre Negociación 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	
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
Identificar aspectos relacionados e comprender o seu impacto na organización empresarial.	A6		
Comprender os principios da psicoloxía, identificar as implicacións para a organización empresarial. Comprender os principios éticos, identificar as implicacións para as organizacións empresariais, deseño de escenarios. Definir obxectivos, estratexias e políticas comerciais.	A12		
Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma			C1 C2
Aprender a aprender, por exemplo, cómo, cándo, ónde novos desenvolvementos persoais son necesarios.	A1	B3 B5 B6 B7 B9 B10 B14	C3 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	C2 C1 C3	13	26	39
Proba de resposta múltiple	B2 B3 C6	0.75	5.25	6
Sesión maxistral	A1 A3 B1 B6 B7 B8 B9 B10 B13 B14 C4 C5 C7 C8	17	51	68
Estudo de casos	A6 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	<p>Como complemento a clase maxistral expoñeranse traballos relacionados con temas actuais de Comercio Internacional. Ademais, faranse preguntas e cuestións en clase para que os alumnos saiban aplicar os conceptos que se explican na clase maxistral.</p> <p>Os alumnos desenvolverán casos e/ou traballos por grupos reducidos de alumnos.</p> <p>Desta forma conséguese unha docencia interactiva, práctica e unha participación activa por parte do alumno ao longo do cuadrimestre.</p>
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	<p>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.</p> <p>Poderase indicar ao alumnado bibliografía complementaria específica para cada un dos temas.</p> <p>Levarase un control da asistencia as clases que será tida en conta e valorada na calificación da asignatura, así como a participación do alumno e as aportacións que se fagan.</p>
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
Estudo de casos Sesión maxistral Presentación oral	<p>Os diferentes membros do grupo poderán consultar as dúbidas correspondentes ao desenvolvemento dos casos prácticos/lecturas que deberán presentar ou expoñer.</p> <p>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.</p> <p>Para o alumnado con recoñecemento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, acordarase un calendario específico de tutorías compatible coa súa dedicación.</p>

Avaliación			
Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación
Estudo de casos	A6 A12 A19 B4 B5 B11 B12	<p>Facilitaranse textos e lecturas sobre empresas e casos reais que deberán ser traballados polo alumno en grupo para a súa posterior exposición en público.</p> <p>As lecturas serán facilitadas polo profesor ao finalizar cada tema teórico.</p>	50



Proba de resposta múltiple	B2 B3 C6	<p>Preguntas Test de resposta múltiple (catro opcións). As preguntas mal contestadas penalizan. A proba de resposta múltiple establece un mínimo para poder superar a materia. É dicir, independentemente da cualificación alcanzada na parte práctica, se non se alcanzase unha puntuación mínima de 4,5 puntos sobre 10 na proba de resposta múltiple non se computará esta nota e a materia considerárase como non superada.</p> <p>No caso de non ser superado o exame test e, por tanto, non aprobarse a materia, a cualificación final que figurará na correspondente acta será a alcanzada no devandito exame test e ponderada ao 50%.</p>	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 e para a segunda oportunidade seguirase o mesmo criterio do 50% para as probas de resposta múltiple e 50% para o estudo de casos.

Para o alumnado con recoñecemento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, tanto na primeira como na segunda oportunidade, os criterios de avaliación rexiranse dacordo a realización dunha proba mixta, cun peso do 100% sobre a calificación. tratarase dunha proba na que se incluírán cuestións teóricas e prácticas e na que o alumnado terá que demostrar ter acadado as competencias e os resultados de aprendizaxe da materia.

Fontes de información

Bibliografía básica

ICEX: Financiación estruturada de operacións de comercio exterior, ICEX 2003 Molina, L.: El crédito documentario y sus documentos. Fundación Confemetal, 2002 Serantes, P: Análisis práctico de los diferentes medios de pago, ICEX 2003 Enríquez, J.J.: Transporte internacional de mercancías, ICEX 2004 Serantes, P: Los documentos comerciales, auxiliares y financieros en el comercio exterior. ICEX 2004 ICEX, CONSEJO SUPERIOR DE CAMARAS, Estrategia y gestión del comercio exterior. 2005 Cámara de Madrid, Práctica de contratación internacional. Cámara de Madrid, 2000 Roca, J.L.: El arbitraje en la contratación internacional, ICEX 1994 ICEX, CONSEJO SUPERIOR DE CAMARAS, COMERCIO EXTERIOR. CURSO ESPECIALISTAS. 1995 Llamazares, Olegario: ¿Casos de Negociación Internacional?. Global Marketing Strategies, S.L., 2016 Cabrera, Alfonso: ¿Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional?. Global Marketing Strategies, S.L., 2015 Martín, Miguel Angel; Martínez, Ricardo: ¿Manual Práctico de Comercio Exterior?. FC Editorial. 5ª Edición 2014 González, Isabel; Martínez, Ana Isabel; Otero, Mª Carmen; González, Encarnación. ¿Manual del Comercio Exterior de la Empresa?. ESIC Editorial. 3ª Edición 2014. Webs de interés <http://foreigntrade20.com/> <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional> <http://www.cesce.es/> <http://www.icex.es/icex/es/index.html> <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-zona-personal/mi-pagina/servicios/pasaporte-exterior/index.html> . Para acceder a esta página de ¿Pasaporte al Exterior? es necesario estar registrado. www.kiosko.net

Bibliografía complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

Observacións



<p>Controlarase a asistencia a clase, así como a participación activa do alumnado e as súas aportacións. Nas calificacións poderán ser tidas en conta estas tres variables de asistencia, aportacións e participación.</p>

(*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