UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Teaching Guide			
Identifying Data			**2023/24**
Subject (*)	Foreign Trade	**Code**	650G01041
Study programme	Grao en Ciencias Empresariais		

Descriptors				
Cycle	**Period**	**Year**	**Type**	**Credits**
Graduate	2nd four-month period	Fourth	Optional	6

Language	Spanish		
Teaching method	Face-to-face		
Prerequisites			
Department	Empresa		
Coordinador	Naya Mosquera, José Luis	**E-mail**	jose.luis.naya@udc.es
Lecturers	Naya Mosquera, José Luis	**E-mail**	jose.luis.naya@udc.es
Web			
General description	Coñecemento do funcionamento e institucións do Comercio internacional. Coñecemento sobre o proceso de posicionamento en terceiros mercados (Internacionalización). Análise das variables do marketing internacional. Documentos e trámites de comercio internacional. Nocións sobre Negociación Internacional.		

Study programme competences / results	
Code	**Study programme competences / results**
A1	CE1 - Aprender a aprender, por exemplo, cómo, cándo, ónde novos desenvolvementos persoais son necesarios.
A3	CE3 - Comprender detalles do funcionamento empresarial, tamaño de empresas, rexións xeográficas, sectores empresariais, vinculación con coñecemento e teorías básicas.
A6	CE6 - Comprender os principios da enxeñaría e vinculalos co coñecemento empresarial.
A12	CE12 - Definir obxectivos, estratexias e políticas comerciais.
A19	CE19 - Identificar novos desenvolvementos de organizacións empresariais para afrontar con éxito o entorno cambiante.
B1	CB1 - Que os estudantes demostrasen posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeneral, e se adoita encontrar a un nivel que, se ben se apoia en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
B2	CB2 - Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ao seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
B3	CB3 - Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
B4	CB4 - Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solucións a un público tanto especializado como non especializado.
B5	CB5 - Que os estudantes desenvolvesen aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B6	CG1 - Que os estudantes formados sexan profesionais versátiles, capacitados tanto de iniciar o seu propio negocio como de desempeñar labores de deseño, planificación, organización, xestión, asesoramento e avaliación nas áreas e departamentos contables, financeiros e fiscais de organizacións empresariais, con especial referencia ás pequenas e medianas empresas.
B7	CG2 - Que os estudantes posúan unha elevada capacitación metodolóxica de xestión e tratamento da información que lles proporcione vantaxes competitivas, non só no seu labor profesional, senón nunha sociedade global en permanente transformación. Para iso, o Grao debe estar dotado dun axeitado nivel de interdisciplinariedade, transversalidad e integración nas súas materias.
B8	CG3 - Que os estudantes presten especial atención aos cambios que, tanto en conceptos, coma en metodoloxía ou en aplicacións, implican no mundo empresarial as novas tecnoloxías da información e as comunicacións. Así mesmo deben poder obter e actualizar os coñecementos específicos que teñan como base a aparición de novas leis e regulamentos que afecten ao mundo fiscal, financeiro ou contable.
B9	CG4 - Que os estudantes integren a aprendizaxe na súa vida e no seu labor profesional, a través da metodoloxía de ensino que lles achega o Grao, o cal lles proporciona unha formación básica xeral que servirá como puntal para a formación continua ao longo da vida.

B10	CG5 - Que os estudantes teñan unha perspectiva integral e destreza no manexo dos conceptos, técnicas e ferramentas empregados en cada unha das diferentes áreas funcionáis, con especial referencia ás contables, financeiras e fiscais da empresa; así como entender as relacións que existen entre elas e cos obxectivos xerais da organización. Todo iso tendo en conta os principios de sustentabilidade e responsabilidade social das mesmas.
B11	CG6 - Que os estudantes saiban identificar e anticipar oportunidades, asignar recursos, organizar a información, realizar asesoramento fiscal e contable, control orzamentario, xestión de tesouraría, auditorías de contas e temas concursais (suspensións de pagamentos e quebras), tomar decisións en condicións de incerteza e avaliar resultados.
B12	CG7 - Que os estudantes sexan capaces de liderar proxectos nas áreas de valoración da empresa, de dirección estratéxica e financeira; deben poder entender a información contable das empresas co fin de obter conclusións e realizar predicións tanto sobre rendementos coma sobre riscos futuros.
B13	CG8 - Que os estudantes identifiquen os requisitos legais da información financeira aos que a empresa debe enfrontarse.
B14	CG9 - Que os estudantes manifesten respecto aos dereitos fundamentais e de igualdade entre homes e mulleres, o respecto e a promoción dos Dereitos Humanos e os principios de igualdade de oportunidades, non discriminación e accesibilidade universal das persoas con discapacidade.
C1	CT1 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.
C2	CT2 - Dominar a expresión e a comprensión de forma oral e escrita dun idioma estranxeiro.
C3	CT3 - Utilizar as ferramentas básicas das tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) necesarias para o exercicio da súa profesión e para a aprendizaxe ao longo da súa vida.
C4	CT4 - 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.
C5	CT5 - Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.
C6	CT6 - Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.
C7	CT7 - Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.
C8	CT8 - Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.

Learning outcomes			
Learning outcomes	Study programme competences / results		
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 principio 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

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

Planning				
Methodologies / tests	**Competencies / Results**	**Teaching hours (in-person & virtual)**	**Student?s personal work hours**	**Total hours**
Oral presentation	C1 C2 C3	13	26	39

Multiple-choice questions	B2 B3 C6	0.75	5.25	6
Guest lecture / keynote speech	A1 A3 B1 B6 B7 B8 B9 B10 B13 B14 C4 C5 C7 C8	17	51	68
Case study	A6 A12 A19 B4 B5 B11 B12	12	21	33
Personalized attention		4	0	4
(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.				

Methodologies	
Methodologies	**Description**
Oral presentation	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. Os alumnos desenvolverán casos e/ou traballos en grupos reducidos. Desta forma conséguese unha docencia interactiva, práctica e unha participacion activa por parte do alumno ao longo do cuadrimestre.
Multiple-choice questions	Test de resposta mltiple individual, sobre os conceptos teóricos fundamentais da materia. Cada pregunta mal contestada penaliza a cualificación da proba.
Guest lecture / keynote speech	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. 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 aportacions que se fagan.
Case study	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

Personalized attention	
Methodologies	**Description**
Case study Guest lecture / keynote speech Oral presentation	Os diferentes membros do grupo poderán consultar as dúbidas correspondentes ao desenvolvemento dos casos prácticos/lecturas que deberán presentar ou expoñer. Dado que o temario consta de oito temas, ao finalizar o cuarto e o oitavo realizaranse tutorías de grupo reducido, que serán fixadas unha vez finalizados os temas citados e que poderán ser desenvolvidas presencialmente ou por Teams, segundo decídase ao concretar as mesmas. 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. 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 sua dedicación.

Assessment			
Methodologies	**Competencies / Results**	**Description**	**Qualification**

Case study	A6 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. Poderanse traballar temas de actualidade, a proposta do profesor, tanto individualmente como en grupo.	50
Multiple-choice questions	B2 B3 C6	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 considerarase como non superada. 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%.	50

Assessment comments
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 60% para as probas de resposta múltiple e 40% para o estudo de casos. Para o alumnado con recoñecemento de dedicación parcial e dispensa académica de asistencia, tanto na primeira coma na segunda oportunidade, excepto para as datas aprobadas na Xunta de Facultade no que compete á proba obxectiva, para as restantes probas acordarase, ao comenzo do curso, un calendario especifico de datas, compatible coa súa dedicación.

Sources of information	
Basic	ICEX: Financiación estructurada de operaciones 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.htmlhttp://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
Complementary	

Recommendations
Subjects that it is recommended to have taken before
Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Subjects that continue the syllabus
Other comments
Controlarase a participación activa do alumnado e as súas aportacións. Deste xeito, estas variables, poderán ser tidas en conta para a calificación final.

(*)The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.