



| 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 | |
|-----------------------------|--|
| Code | Study programme competences |
| A1 | CE1 - Aprender a aprender, por exemplo, cómo, cándó, 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 vincularlos 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 interdisciplinidade, transversalidade 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 funcionais, 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 | | |
| 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, cómo, onde 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 | Ordinary class hours | 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 | <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 en grupos reducidos.</p> <p>Desta forma conséguese unha docencia interactiva, práctica e unha participación activa por parte do alumno ao longo do cuadrimestre.</p> |
| 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 | <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 aportacions que se fagan.</p> |
| 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 | <p>Os diferentes membros do grupo poderán consultar as dúbidas correspondentes ao desenvolvemento dos casos prácticos/lecturas que deberán presentar ou expoñer.</p> <p>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 decidase ao concretar as mesmas.</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> |

| Assessment | | | |
|---------------|--------------|-------------|---------------|
| Methodologies | Competencies | 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 considerárase 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 acordárase, ao comenzo do curso, un calendario específico de datas, compatible coa súa dedicación.

Sources of information

| | |
|----------------------|---|
| Basic | <p>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</p> |
| 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 |
| <p>Controlarase a participación activa do alumnado e as súas aportacións. Deste xeito, estas variables, poderán ser tidas en conta para a calificación final.</p> |

(*)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.