



Guía Docente				
Datos Identificativos				2023/24
Asignatura (*)	Comercio Exterior	Código	650G01041	
Titulación				
Descriptorios				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	2º cuatrimestre	Cuarto	Optativa	6
Idioma	Castelán			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	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 do marketing 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 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

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>
TEMA 7. EL PRECIO. FIXACIÓN DE PREZOS PARA OS MERCADOS INTERNACIONAIS. INCOTERMS	<p>7.1. Concepto e utilidade dos INCOTERMS.</p> <p>7.2. Tipoloxía e emprego na documentación de importación-exportación.</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. Outro tipo de barreiras ao comercio mundial: requisitos técnicos, legais, etc.</p> <p>8.4. 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 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 coa materia de Comercio Internacional.</p> <p>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>
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>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.</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> <p>Poderanse traballar temas de actualidade, a proposta do profesor, tanto individualmente como en grupo.</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

Para a cualificación final poderá ser tida en conta a asistencia a clase, así como o nivel de participación activa durante as mesmas e as achegas realizadas sobre os temas tratados.

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 na segunda

oportunidade, seguirase o mesmo criterio que para a primeira oportunidade. Ademais do exame teórico será necesaria a realización dunha proba complementaria, o mesmo día do exame teórico ou na data e hora que se fixen, na que as preguntas versarán sobre o contido das exposicións que foron realizadas en clase nas presentacións dos traballos prácticos propostos ao longo do cuatrimestre. Se a nota obtida nesta proba fose inferior á obtida nas practicas realizadas ó longo do cuatrimestre, se manterá a nota mais alta, para facer a media ca nota da teoría.

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 específico de datas, compatible coa súa dedicación.

Fontes de información

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