

#### Ficha Técnica

<b>Titulación:</b>	Grado en Administración y Dirección de Empresas		
<b>Plan BOE:</b>	BOE número 67 de 19 de marzo de 2014		
<b>Asignatura:</b>	Gestión del Comercio Exterior		
<b>Módulo:</b>	Mención en Aspectos Jurídicos y de Organización de la Empresa Internacional		
<b>Curso:</b>		<b>Créditos ECTS:</b>	6
<b>Tipo de asignatura:</b>	Optativa	<b>Tipo de formación:</b>	Teórica-práctica

#### Presentación

En el contexto actual de enorme desarrollo de las tecnologías de comunicación y libre circulación de capitales, las economías han experimentado una fuerte internacionalización. Este hecho supone para la empresa tanto una oportunidad como un reto. El mercado doméstico pasa a ser mundial, y se hace preciso conocer los riesgos existentes y la forma de realizar la cobertura de los mismos.

El estudiante del Grado de Administración y Dirección de Empresas ha de conocer el manejo de los medios de pago internacionales y de la operativa en divisas. De la misma forma, ha de tener nociones del transporte, seguro internacional e INCOTERMS.

#### Competencias generales

- Capacidad para integrarse en cualquier área funcional de una empresa u organización y desempeñar con soltura cualquier labor de gestión (contable, financiera, fiscal, económica, etc.) en ella encomendada.
- Capacidad para valorar a partir de los registros relevantes de información la situación y previsible evolución de una empresa.
- Capacidad para emitir informes de asesoramiento contable, fiscal, financiero, etc. sobre situaciones concretas de empresas y mercados.
- Capacidad para elaborar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa.
- Capacidad para gestionar y administrar una empresa u organización, entendiendo su ubicación competitiva e institucional e identificando sus fortalezas y debilidades.

#### Competencias específicas

- Capacidad de comprensión de la Gestión del Comercio Exterior desde una perspectiva técnica y práctica.
- Manejo de los conceptos y técnicas habituales en el Comercio Exterior.
- Capacidad para relacionar los conocimientos teóricos con la realidad económica.
- Capacidad para buscar y seleccionar información especializada en Comercio Exterior.
- Destreza en la evaluación de documentación económica.

#### Competencias transversales

- Capacidad para resolver problemas surgidos en el desarrollo de la profesión.
- Capacidad de análisis y síntesis.
- Creatividad en la implantación de las soluciones más adecuadas en un entorno concreto.
- Capacidad para la toma de decisiones.
- Habilidad para resolver problemas complejos.

- Capacidad para trabajar en equipo y repartir la carga de trabajo para afrontar problemas complejos así como para liderarlos, motivarlos e integrarlos.
- Capacidad de organización, planificación y control.
- Actitud para perseguir la excelencia en las actuaciones profesionales, actuando bajo parámetros de un alto nivel de calidad.
- Capacidad para adquirir y mejorar sus destrezas lingüísticas, tales como la capacidad de comunicación verbal y escrita para transmitir ideas y decisiones con profesionalidad y rigor.
- Capacidad para diseñar e implantar sistemas y procedimientos que incorporen, retengan y acrecienten el talento y el conocimiento dentro de la organización en la que trabaja.

### Resultados del aprendizaje

- Conocer y distinguir los sistemas de comercialización exterior, su financiación, los distintos sistemas de transportes, seguros y documentación necesaria así como las formalidades aduaneras.
- Comprender desde una perspectiva técnica las causas y consecuencias del comercio internacional y de la globalización.
- Dominar los conceptos y técnicas habituales de la teoría del comercio internacional.
- Aplicar las nuevas tecnologías para la obtención de informaciones relevantes para la comprensión de los fenómenos propios del comercio internacional y de la globalización
- Comprender las fuerzas económicas a nivel internacional, las estrategias de las empresas multinacionales y la gestión de una empresa multinacional en todas sus funciones.
- Identificar las variables fundamentales de una economía abierta en el ámbito internacional (tipo de cambio, intereses, importaciones, exportaciones, etc.) y las diferentes estrategias de entrada en un país extranjero, así como las oportunidades de inversión internacional.

### Contenidos Didácticos

#### *1) La decisión de exportar. Análisis de los posibles sistemas de comercialización.*

- 1.1. Desregulación, globalización e internacionalización.
- 1.2. La decisión de la empresa de internacionalizarse.
- 1.3. Selección y determinación de los mercados exteriores.
  - 1.3.1. Información que debe obtenerse mediante el estudio del mercado exterior.
  - 1.3.2. La política de fijación de precios
    - 1.3.2.1. Sobre el producto
    - 1.3.2.2. Sobre los precios
      - Precio en origen.
        - 3.2.1.1 Precio de venta en destino.
        - 3.2.1.2 Gastos de promoción.
        - 3.2.1.3 Márgenes intermedios.
        - 3.2.1.4 Precio de venta al público.
        - 3.2.1.5 Sobre la oferta.
- 1.4. Sistemas de comercialización con el exterior.
  - 1.4.1. Selección de los canales de comercialización.
  - 1.4.2. La venta directa.
    - 1.4.2.1 Con red comercial propia.
    - 1.4.2.2 A través de filial comercial.

- 1.4.2.3 Mediante representantes asalariados.
- 1.4.2.4 Mediante agentes a comisión.
- 1.4.2.5 La venta por correo.
- 1.4.2.6. El comercio electrónico.
- 1.4.2.7. La producción a largo plazo.
- 1. 4.3. La venta compartida.
- 1. 4.4. La venta subcontratada.
- 1.4.5. Estrategias de actuación en los mercados internacionales.
- 1.4.6. Los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior.

### **2) *Conocimiento de los riesgos básicos existentes.***

- 2.1. Los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior.
  - 2.1.1. Riesgo comercial.
  - 2.1.2. Riesgo país
  - 2.1.3. Riesgo financiero
  - 2.1.4. Riesgo comercial.

### **3) *Los medios de pago internacionales.***

- 3.1. Medios de pago y cobro internacionales.
  - 3.1.1.- Introducción.
  - 3.1.2.- Billetes.
  - 3.1.3.- El cheque.
  - 3.1.4.- El cheque bancario internacional.
  - 3.1.5.- Los cheques de viaje.
  - 3.1.6.- Transferencia bancaria.
  - 3.1.7.- La orden de pago y sus modalidades.
  - 3.1.8.- Remesas simples y documentarías.
  - 3.1.9.- Los INCOTERMS 2010.

### **4) *El Crédito Documentario o Carta de Crédito.***

- 4.1. El crédito documentario.
  - 4.1.1 Regulación por la Cámara de Comercio Internacional (CCI).
  - 4.1.2.- Ventajas.
  - 4.1.3.- Clases de créditos documentarios.
  - 4.1.4.- Solicitud y apertura.
  - 4.1.5.- Presentación de documentos.
  - 4.1.6.- Examen de documentos.
  - 4.1.7- Liquidación.
  - 4.1.8.- Cláusulas y operaciones especiales.

#### **5) Los INCOTERMS**

##### 5. Los INCOTERMS 2010

- 5.1.1.- Grupo E
- 5.1.2.- Grupo F
- 5.1.3.- Grupo C
- 5.1.4.- Grupo D

#### **6) Conocimientos básicos del transporte y el seguro internacional.**

- 6.1. Transporte internacional marítimo.
- 6.2. Transporte internacional aéreo.
- 6.3. Transporte internacional ferroviario.
- 6.4. Transporte internacional por carretera.
- 6.5. El seguro internacional.
  - 6.5.1.- Modalidades del seguro de transporte.
  - 6.5.2.- Póliza española de seguro marítimo de mercancías.
  - 6.5.3.- Seguro de mercancías a condiciones inglesas.
  - 6.5.4.- Póliza española de seguro por vía aérea.
  - 6.5.5.- Algunos términos y figuras legales del seguro de transportes.

#### **7) El mercado de divisas y la cobertura del riesgo de cambio.**

- 7.1. El mercado de divisas.
  - 7.1.1.- Tipo de cambio comprador y vendedor.
  - 7.1.2.- Tipo de cambio directo e indirecto.
  - 7.1.3.- Tipo de cambio cruzado.
  - 7.1.4.- Tipo de cambio al contado y a plazo.
    - 7.1.4.1.- El mercado al contado o spot.
    - 7.1.4.2.- El mercado a plazo o forward.
  - 7.1.5.- La gestión del riesgo de cambio.
    - 7.1.5.1.- No cubrir el cambio.
    - 7.1.5.2.- La financiación en la divisa que simultáneamente permite eliminar el riesgo de cambio.
    - 7.1.5.3.- Asegurar un tipo de cambio a plazo.
    - 7.1.5.4.- La cobertura en el mercado de opciones de divisas.

## **Contenidos Prácticos**

Durante el desarrollo de la asignatura se realizan supuestos prácticos que versan sobre el contenido teórico de la asignatura.

## Evaluación

El sistema de evaluación del aprendizaje de la UDIMA contempla la realización de diferentes tipos de actividades de evaluación y aprendizaje. El criterio de valoración establecido se detalla a continuación:

Actividades de aprendizaje	10%
Controles	10%
Actividades de Evaluación Continua (AEC)	20%
Examen final presencial	60%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## Bibliografía

- Pintado Conesa, Juan José. "Manual de Comercio Exterior", Ed: CEF. Año 2017.