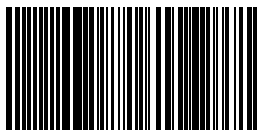


TITULACIÓN: DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES (Plan 2002) (2002)
NOMBRE DE ASIGNATURA: Gestión Exterior
CENTRO: Escuela Universitaria de Estudios Empresariales
DEPARTAMENTO: Admón de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados(Marketing)



00000123250717765947H

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

Titulación: DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES (Plan 2002) (2002)

Nombre: Gestión Exterior

Código: 1170034

Tipo (Troncal/Obligatoria/Optativa): OP

Créditos totales (LRU): 4,50

Créditos teóricos (LRU): 0,00

Créditos prácticos (LRU): 0,00

Créditos totales (ECTS): 4,50

Créditos teóricos (ECTS): 0,00

Créditos prácticos (ECTS): 0,00

Horas de trabajo del alumno por crédito ECTS: 0,00

Curso: 3

Cuatrimestre: 2

Ciclo: 1

DATOS BÁSICOS DE LOS PROFESORES

Nombre	Departamento	Despacho	email
JORGE ARENAS GAITAN	Administración Empresas y C.I.M. (Mark.)	2	jarenas@us.es

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

1. DESCRIPTORES

Nuestra asignatura pretende poner al alumno en contacto con la problemática que lleva aparejada la realización de operaciones de comercio internacional y la gestión exterior de los mercados. La orientación del mismo se ha basado en la necesidad de aportar un conocimiento adecuado de las operaciones de importación # exportación, así como para la identificación de oportunidades en el extranjero.

Atendiendo al perfil de alumnos, nuestra asignatura ofrece una visión práctica de los aspectos operativos más frecuentes del comercio internacional: transporte internacional, seguros, tramites aduaneros, etc.

2. SITUACIÓN

2.1 Conocimientos y destrezas previos:


No es necesario disponer de conocimientos adicionales para abordar la asignatura. Son más que suficientes los conocimientos y las competencias que han adquirido los alumnos hasta llegar a tercero de la diplomatura de empresariales.

Para los alumnos de otras titulaciones son recomendables conocimientos básicos sobre administración de empresas y comercialización.

2.2 Contexto dentro de la titulación:

Nuestra asignatura viene a completar la formación de los alumnos ofreciéndoles una visión sobre la internacionalización de la empresa.

Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	1/7
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==		



Actualmente, cualquier empresa, por chica que pueda parecer, tiene contacto con los mercados internacionales, ya sea comprando o vendiendo sus productos. Con la globalización de los mercados, la tendencia es justamente a incrementar este tipo de relaciones. La internacionalización es una necesidad y una oportunidad para las empresas, y para los alumnos puede convertirse en una carrera profesional atractiva.

2.3 Recomendaciones:

Para superar la asignatura recomendamos la asistencia continuada a clase, hacer los trabajos y asistir a los seminarios.

2.4 Adaptaciones para estudiantes con necesidades especiales (estudiantes extranjeros, estudiantes con alguna discapacidad, ...):

Para superar la asignatura recomendamos la asistencia continuada a clase, hacer los trabajos y asistir a los seminarios.

3. COMPETENCIAS

3.1. Competencias transversales/genéricas:

- 1: Se entrena débilmente.
- 2: Se entrena de forma moderada.
- 3: Se entrena de forma intensa.
- 4: Entrenamiento definitivo de la competencia (no se volverá a entrenar después).

Competencias	Valoracion			
	Referencia	1	2	3
Capacidad de análisis y síntesis			✓	
Capacidad de organizar y planificar			✓	
Conocimientos generales básicos				✓
Solidez en los conocimientos básicos de la profesión			✓	
Comunicación oral en la lengua nativa				✓
Comunicación escrita en la lengua nativa				✓
Habilidades elementales en informática			✓	
Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes			✓	
Resolución de problemas			✓	
Toma de decisiones	✓			
Capacidad de crítica y autocrítica		✓		
Trabajo en equipo			✓	
Habilidades en las relaciones interpersonales		✓		
Habilidades para trabajar en grupo		✓		
Habilidades para trabajar en un equipo interdisciplinario		✓		
Habilidad para comunicar con expertos en otros campos			✓	
Habilidad para trabajar en un contexto internacional			✓	
Reconocimiento a la diversidad y la multiculturalidad			✓	
Compromiso ético		✓		
Capacidad para aplicar la teoría a la práctica			✓	
Capacidad para un compromiso con la calidad ambiental			✓	
Habilidades de investigación			✓	
Capacidad de aprender			✓	
Capacidad de adaptación a nuevas situaciones		✓		
Capacidad de generar nuevas ideas		✓		
Liderazgo	✓			
Comprensión de culturas y costumbres de otros países			✓	
Habilidad para trabajar de forma autónoma		✓		
Planificar y dirigir		✓		

Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	2/7
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==		



Iniciativa y espíritu emprendedor			✓	
Inquietud por la calidad		✓		
Inquietud por el éxito			✓	

3.2. Competencias específicas:

- Entender el contexto de los negocios internacionales.
- Crear una base de conocimientos sobre la que poder crecer
- Crear espíritu de emprendedor internacional
- Crear actitud positiva hacia los negocios internacionales.

4. OBJETIVOS

Tenemos el objetivo genérico de hacer una primera aproximación de los alumnos a la problemática de la internacionalización de las empresas. Este objetivo genérico podemos dividirlo en varios objetivos operativos:

1. Proporcionar a los alumnos una base teórica que les permita entender el contexto internacional.
2. Proporcionar a los alumnos una base teórica sobre la que poder ampliar la información que necesiten en cada momento.
3. Proporcionar a los alumnos una base teórica sobre la que tomar decisiones.
4. Acercar a los alumnos a las instituciones envueltas en la problemática de la internacionalización.
5. Acercar a los alumnos a empresarios / directivos con éxito en los mercados internacionales
6. Proporcionar a los alumnos una base sobre las principales herramientas del comercio internacional (bases de datos por Internet, modos de pago, seguros de transporte, etc.)

5. Metodología:

Para alcanzar los objetivos anteriormente planteados vamos a desarrollar la siguiente metodología.

- Basaremos el curso en las clases teóricas presenciales. Dichas clases constituyen la base sobre la que cimentar el resto de contenidos.
- Realizaremos prácticas sobre la problemática de los modos de pago internacionales e Incoterms (contratos de compra venta internacional), concretamente nos centraremos en el crédito documentario.
- Desarrollaremos seminarios donde invitaremos a empresarios / directivos andaluces con éxito en los mercados internacionales.
- Desarrollaremos seminarios donde invitaremos las principales instituciones envueltas en la problemática de la internacionalización.
- Realizaremos práctica sobre las herramientas dedicadas al comercio internacional que están disponibles por Internet.

5.a Número de horas de trabajo del alumno

SEGUNDO SEMESTRE. Actividades y horas:

- Teoría (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $31,50 + 15,75 = 47,25$
- Prácticas (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $7,00 + 7,00 = 14,00$
- Exámenes (Total de horas): $3,00$
- Seminario sobre instituciones (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $1,50 + 0,00 = 1,50$
- Seminario sobre empresarios (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $2,00 + 0,00 = 2,00$
- Práctica de Bases de Datos de Comercio Internacional (Horas presenciales + Horas no presenciales = Total de horas): $3,00 + 3,00 = 6,00$


6. TÉCNICAS DOCENTES

Sesiones académicas teóricas: [X]

Exposición y debate: [X]

Tutorías especializadas: []

Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	3/7
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==		



Sesiones académicas prácticas: [X]

Visitas y excursiones: []

Controles de lecturas obligatorias: []

DESARROLLO Y JUSTIFICACIÓN: Mirar metodología.

7. BLOQUES TEMÁTICOS

TEMA 1.- LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

TEMA 2.- FORMAS DE OPERACIÓN EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

TEMA 3.- INSTRUMENTOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

TEMA 4.- MEDIOS DE PAGO Y COBRO INTERNACIONALES

TEMA 5.- CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.

TEMA 6.- EL TRANSPORTE EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

TEMA 7.- REGIMEN ADUANERO DEL COMERCIO EXTERIOR.

8. BIBLIOGRAFÍA

8.2. Específica:

- Alonso, J.A. y Donoso, V. (1994): Competitividad de la Empresa Exportadora Española. ICEX, Madrid.
- Durán, J.J. (1996): Multinacionales Españolas I. Pirámide, Madrid.
- Durán, J.J. (1997): Multinacionales Españolas II. Pirámide, Madrid.
- García Cruz, R. (2000): Marketing Internacional. ESIC, Madrid.
- García Cruz, R. Coordinadora. (1998): Internacionalización de la empresa: Casos Prácticos.
- Nieto Churrua, A., Llamazares García -Lomas, O., Cerviño, J. (1997): Casos Prácticos de Marketing Internacional. Pirámide, Madrid.
- ICEX (2005): Curso superior. Estrategia y gestión del comercio exterior, 2ª edición, ICEX y Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España, Madrid.

9. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

Para superar la asignatura los alumnos tendrán que realizar obligatoriamente un examen final, que tendrá la siguiente estructura:

1ª PARTE: TEÓRICA, relativa a la materia impartida por el profesor durante el curso.

2ª PARTE: PRÁCTICA, relativa a los casos prácticos desarrollados durante el curso.

De forma opcional, el alumnos podrá optar hasta 1 punto por seminario al que asistió respondiendo a las preguntas al respecto incluidas en el examen.

De forma opcional, el alumno podrá optar hasta 0.5 puntos entregando correctamente el trabajo sobre Bases de Datos del Comercio Internacional, desarrollado en el aula de informática.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

· Los contenidos fundamentales de la asignatura entendemos que quedan recogidos en el examen por ello tiene especial importancia. El examen se valorará sobre 10 puntos. Cada una de las partes tendrá idéntica ponderación. Para superar la asignatura es requisito indispensable sacar un mínimo de 3 puntos sobre 10 en cada una de ellas.

· Los trabajos y seminarios tienen carácter opcional para los alumnos, sumándoles su calificación a la que obtengan en el examen, siempre y cuando hayan sacado un mínimo de 3 puntos sobre 10 en cada una de sus partes.

10. Organización docente semanal H: Horas presenciales

Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	4/7
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==		



HORAS SEMANALES	Teoría		Prácticas		Seminario sobre instituciones		Seminario sobre empresarios		Práctica de Bases de Datos de Comercio Internacional		Exámenes	Temario
	H	Total	H	Total	H	Total	H	Total	H	Total		
Segundo Semestre												-
1ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
2ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
3ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
4ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
5ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
6ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
7ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
8ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
9ªSemana	1,50	2,25	0,00	0,00	1,50	1,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
10ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
11ªSemana	3,00	4,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
12ªSemana	0,00	0,00	1,00	2,00	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	-
13ªSemana	0,00	0,00	3,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00	6,00	0,00	-
14ªSemana	0,00	0,00	3,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
20ªSemana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00	-
Nº total de horas	31,50	47,25	7,00	14,00	1,50	1,50	2,00	2,00	3,00	6,00	3,00	-

11. TEMARIO DESARROLLADO

TEMA1.- LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- 1.- Introducción.
- 2.- El proceso de internacionalización de la empresa.
 - 2.1.- Motivos para internacionalizarse.
 - 2.2.- Obstáculos a la internacionalización.
 - 2.3.- Etapas del proceso de internacionalización.
 - 2.4.- Características de la empresa exportadora española
- 3.- Organismos Internacionales y Comercio Internacional.

TEMA 2.- FORMAS DE OPERACIÓN EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

- 1.- Alternativas estratégicas para operar en los mercados internacionales.
- 2.- Modos de operación indirectos.
 - 2.1.- Trading companies.
 - 2.2.- Comercializadoras.
 - 2.3.- Empresas comerciales.
- 3.- Modos de operación directos.
 - 3.1.- El vendedor exportación.
 - 3.2.- Agente y distribuidor # importador.
 - 3.3.- Subsidiaria comercial.
 - 3.4.- Consorcios de exportación.
- 4.- Modos de operación mixtos.

Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	5/7
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==		



- 4.1.- Piggyback.
- 4.2.- Transferencia de tecnología.
- 4.3.- Licencias y franquicias internacionales.
- 4.4.- Joint ventures.
- 4.5.- Alianzas Internacionales.
- 4.6.- Otros acuerdos contractuales.
- 4.6.1.- Contratos de gestión.
- 4.6.2.- Fabricación por contrata.
- 4.7.- Filiales de producción.

TEMA 3.- INSTRUMENTOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

- 1.- Instrumentos financieros de apoyo a la exportación.
- 2.- Instrumentos comerciales de apoyo a la exportación.
- 3.- Instrumentos fiscales de apoyo a la exportación.

TEMA 4.- MEDIOS DE PAGO Y COBRO INTERNACIONALES

- 1.- Introducción.
- 2.- Financiación de las operaciones de comercio internacional.
- 3.- Medios de pago y cobro internacionales.

TEMA 5.- CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.

- 1. Concepto y características.
- 2. Factores de riesgo en las transacciones comerciales internacionales.
- 3. Los INCOTERMS.
- 4. Tipología contractual

TEMA 6.- EL TRANSPORTE EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

- 1. El transporte internacional. Generalidades
- 2. El seguro del transporte.
- 3. Modos de transporte.
- 4. La elección del modo de transporte.

TEMA 7.- REGIMEN ADUANERO DEL COMERCIO EXTERIOR.

- 1. Introducción.
- 2. Destino y Régimen Aduanero.
- 3. La deuda aduanera.
- 4. La documentación en el comercio exterior

12. MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO

- 1. Examen final
- 2. Tutorías personalizadas opcionales para el alumno
- 3. Debates y preguntas en clase

13. HORARIO DE CLASES Y FECHAS DE EXAMENES

Los horarios y fechas de exámenes serán los acordados por la Junta de Facultad o Escuela y publicados por la misma

Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Página	6/7



Código Seguro De Verificación	NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Fecha	09/02/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/NYyXCd7z17CF9tX/vvqS7A==	Página	7/7

