



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

POSTGRADO EN INTERNACIONALIZACIÓN Y APERTURA DE NUEVOS MERCADOS

Asignatura: Gestión en comercio exterior

GUÍA DOCENTE 2018-19

DATOS GENERALES

ASIGNATURA:	GESTION EN COMERCIO EXTERIOR
CÓDIGO:	
CRÉDITOS (ECTS):	
PROFESOR COORDINADOR:	Josep Pey i Rosell
PROFESOR:	Asun Cirera
FECHA ÚLTIMA REVISIÓN:	9 - 10 - 2018

1 DESCRIPCIÓN

Con esta asignatura se pretende que el alumno adquiera competencias específicas en la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación e introducción y expedición de mercancías, garantizando el tránsito o transporte internacional de las mercancías entre distintos países y modos de transporte, controlar los documentos que se exigen en cada caso, comprobando que se ajustan a la normativa vigente aplicable y las especificaciones recibidas, así como tener conocimientos básicos de contratación internacional.

2 OBJETIVOS

Al finalizar el curso el estudiante será capaz de:

- Identificar la normativa aplicable, los organismos e instituciones competentes y los trámites y gestiones que se requieren para el tránsito internacional de mercancías, elaborando la documentación necesaria para realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación, e introducción y expedición de mercancías.
- Obtener información, gestionar los trámites y cumplimentar la documentación necesaria para las operaciones de importación/exportación y proyectos internacionales, determinando y gestionando los riesgos y costes asociados, para realizar la gestión de las operaciones de compraventa internacional, de acuerdo con los procedimientos establecidos.
- Interpretar la normativa, identificar los trámites y preparar la documentación necesaria para la operativa internacional de la empresa.

Tema 1. Introducción al Comercio Exterior.

- 1.1 La documentación en comercio exterior: descripción, usos y funciones de cada documento.
- 1.2 Los Incoterms
- 1.3 Organismos y operadores que intervienen en el comercio internacional

Tema 2. Los mecanismos proteccionistas en comercio internacional.

- 2.1 La clasificación y codificación de mercancías.
- 2.2 La tarifa arancelaria.
- 2.3 Otras medidas de política arancelaria.
- 2.4 Mecanismos proteccionistas no arancelarios.

Tema 3. Las operaciones de comercio intracomunitario.

- 3.1 Funcionamiento del Iva en las operaciones intracomunitarias.
- 3.2 Intrastat.

Tema 4. La importación de mercancías.

- 4.1 Regímenes comerciales de importación.
- 4.2 Gravámenes a la importación.
- 4.3 Gestión de riesgo a la importación.
- 4.3 El origen de las mercancías.
- 4.4 Valor en aduana.

Tema 5. La exportación de mercancías y otros destinos aduaneros.

- 5.1 Regímenes comerciales de exportación.
- 5.2 La exportación temporal y los cuadernos ATA.
- 5.3 La utilización de las áreas exentas.
- 5.4 Gestión de riesgo en la exportación.

Tema 6. Gestión aduanera.

- 6.1 La Aduana.
- 6.2 Procedimientos aduaneros: El despacho de aduanas.
- 6.3 El DUA.
- 6.4 La figura del OEA.
- 6.5 Controles e inspección.

Tema 7. Regímenes aduaneros especiales.

- 7.1 El tránsito aduanero.
- 7.2 El depósito aduanero.
- 7.3 Régimen de destino especial.

7.4 Perfeccionamiento activo y pasivo.

7.5 Aspectos fiscales

Tema 8. Contratación Internacional.

8.1 El contrato de compraventa internacional.

8.2 Otros contratos utilizados en comercio internacional. Especial referencia a los contratos de agencia y distribución internacional.

8.3 Resolución de litigios comerciales a nivel internacional.

4 METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

La metodología docente se basará aproximadamente en un 50% de exposición del marco teórico acompañada de otro 50% de presentación de muchos ejemplos, ejercicios prácticos y de discusión de casos reales de empresas del entorno. Las sesiones se reforzarán con medios audiovisuales.

Forma parte de la metodología docente facilitar el mejor material posible para el seguimiento de las sesiones presenciales. El alumno dispondrá de los siguientes tipos de materiales:

- Diapositivas Power Point utilizadas en clase.
- Material complementario a las explicaciones de clase: Artículos de prensa, lecturas recomendadas y fotocopias de casos para desarrollar en clase.
- Material de ampliación para los alumnos interesados en algunos de los contenidos del módulo.

Forma parte de este punto la recomendación de textos de lectura voluntaria relacionados con el ámbito de la dirección de operaciones.

5 EVALUACIÓN

Del mismo modo que una empresa evalúa a los directivos en función de los resultados que consiguen, la evaluación del programa seguirá esta misma pauta. La primera valoración candidatos ya se hace mediante la selección de candidatos para la matriculación. Evidentemente, por el hecho que se trata de un Máster y/o Posgrado y de estudiantes conformación universitaria previa y/o carrera profesional, y ya han evidenciado su calidad intelectual, el sistema de evaluación no pretende ser rígido, pero sí que ha de transcurrir dentro de unos requisitos de calidad suficientes que sean garantía para las empresas (mercado de trabajo) y otorguen valor a la formación empresarial conseguida en el programa. Por otro lado, muchos de los contenidos propios del programa son difícilmente evaluables desde el punto de vista objetivo. Por este motivo, el sistema de evaluación se centra, esencialmente,

en constatar la madurez de criterio y la comprensión de contenidos que acredita al estudiante que lo cursa.

Asimismo, en estas evaluaciones se combinan cuestiones cualitativas y factores cuantitativos que ponen de manifiesto capacidades, comportamientos y actitudes indicadoras del grado de madurez del/la estudiante para el ejercicio de responsabilidades ejecutivas y gerenciales. Dentro de este concepto, los factores que se someterán a criterios evaluables serán la asimilación de la información y de los conocimientos impartidos. Estos factores cualitativos pueden ser, entre otros:

- la calidad de las intervenciones: capacidad argumental, comunicativa, etc.;
- la capacidad de síntesis en la elaboración de trabajos, exposiciones orales, argumentaciones, etc.;
- la presentación del material: capacidad para proyectar una imagen de orden, distribución y claridad expositiva que facilite la apreciación perceptiva de la calidad del trabajo que se presenta, así como una correcta ortografía y la utilización del léxico adecuado. No se admitirá, bajo ningún concepto, ningún trabajo escrito a mano.
- la demostración de la asimilación de los contenidos de la asignatura a través de los trabajos individuales o en grupo, y de los resultados de las pruebas finales de evaluación
- la adopción de criterio y capacidad de justificación en la toma de decisiones;
- la originalidad y la creatividad demostradas en la redacción, sin que vaya en detrimento de los mínimos exigibles, también puntuarán a favor del/la estudiante.

Los criterios de evaluación estarán publicados y también los explicará el profesorado el primer día de clase de cada asignatura. Es responsabilidad del/la estudiante ponerse al corriente de los criterios de evaluación de cada asignatura, consultando la información en la plataforma de información académica del programa o al mismo profesor/a en el supuesto de no haber asistido a la primera sesión.

Elementos de la evaluación:

- Trabajos: La incorporación de trabajos prácticos, el estudio de casos y simulaciones que complementan las sesiones de conocimientos son fundamentales para consolidar el aprendizaje de las diferentes materias que configuran el programa global. Por eso, tenemos que ser rigurosos al exigir su realización.
- Participación activa: El titular de cada asignatura puede establecer un criterio cualitativo de evaluación basado en la participación del/la estudiante en sus sesiones.
- Exámenes, pruebas, controles parciales: La fecha fijada para estas pruebas o controles, las dará a conocer el/la profesor/a al iniciar la asignatura e indicará qué tipo de evaluación realizará y el porcentaje que corresponderá a la calificación final de la asignatura.

6 BIBLIOGRAFÍA

Básica:

Guía de trámites y documentos de exportación. Departamento de Ventana Global ICEX España
Exportación e Inversiones. Octubre 2017.

https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf

Complementaria:

- **El nuevo Código Aduanero de la Unión Europea.** Samper Wamba, Manuel; Manresa Ramón, Ana; Ortega Giménez, Alfonso ICEX. Instituto Español de Comercio Exterior. Madrid, 2017
- **Incoterms 2010. Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales.** Cámara de Comercio Internacional. Cámara de Comercio Internacional. París, 2010.
- **Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.** Comisión de Las Naciones Unidas Para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDI) Nova York, 2011.
<https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- **Contratación internacional práctica.** Ortega Giménez, Alfonso. ICEX. Instituto Español de Comercio Exterior. Madrid, 2013