



Universidad  
de Navarra

*Gestión Empresarial 7 (ISSA)*  
*Guía docente 2023-24*

## PRESENTACIÓN

**Breve descripción:** el comercio internacional es uno de los ejes fundamentales que sostienen la economía de un país. La buena gestión de las exportaciones e importaciones de la empresa es fundamental para su crecimiento y expansión. La gestión aduanera, la logística, la decisión de la política de precios y la fiscalidad son parte de los conocimientos en los que incidiremos para adquirir las herramientas necesarias para poder acceder con paso firme a empresas que tengan un perfil internacional.

La parte de Economía pretende explicar los fundamentos necesarios para entender el funcionamiento de los mercados y del sistema económico en su conjunto. El objetivo básico es que el estudiante sea capaz de interpretar la prensa económica para, en el futuro, ser capaz de relacionar el comportamiento del mercado con la actividad de la organización en un contexto global.

Finalmente, la asignatura contará con una parte en la que los estudiantes aprenderán a consolidar y presentar los datos de manera clara para facilitar la toma de decisiones.

**Titulación:** Grado en Gestión Aplicada - Bachelor in Applied Management

**Facultad:** ISSA School of Applied Management

**Curso:** 4º

**Semestre:** 1º

**Organización temporal:** semestral

**ECTS:** 12

**Requerimientos:** ninguno

**Profesores:** [José Luis Álvarez Arce](#), [María Cristina Lacave Arias-Camisón](#), [Miguel Ángel Iriarte Iribarren](#) y [María Carmen Erviti Ilundain](#)

**Tipo de asignatura:** obligatoria

**Módulo:** Empresa

**Materia:** Empresa y Entorno

**Idioma:** Castellano

[Horario de clases](#)

## COMPETENCIAS

BÁSICAS



# Universidad de Navarra

**CB2** Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudios.

**CB5** Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

## GENERALES

**CG1** Tener una actitud reflexiva y crítica que permita identificar supuestos y evaluar situaciones en términos de evidencia, con un punto de vista creativo, constructivo y orientado a la resolución de problemas relacionados con la gestión y dirección empresarial.

**CG3** Organizar y planificar el trabajo propio; saber gestionar el tiempo, con habilidad para la organización y temporalización de las tareas propias de la gestión y dirección empresarial.

**CG5** Trabajar e integrarse, dentro del ámbito de la gestión y dirección de empresas, en equipos multidisciplinares y contextos multiculturales sin perder autonomía.

## ESPECÍFICAS

**CE10** Interpretar los indicadores macroeconómicos y comprender el funcionamiento de los mercados para poder relacionar su comportamiento con la actividad de la organización en un contexto global.

**CE13** Conocer y aplicar los soportes que ofrecen las nuevas tecnologías como medio para expandir la actividad de la organización, conociendo los sistemas de seguridad y la legislación vigente en relación con la actividad comercial y los negocios electrónicos.

## PROGRAMA

1. Introducción al Comercio internacional
  1. Qué es el comercio exterior. Importación y exportación, e información esencial para entender el comercio internacional en la empresa.
  2. La Globalización: origen y situación actual.
  3. La Unión Europea. Los 27 países miembros de la UE. Unión aduanera, unión monetaria, territorio aduanero y otros conceptos básicos. Brexit: Salida de Reino Unido de la UE: consecuencias
2. Economía
  1. Introducción al conocimiento de las principales ideas, tendencias, acontecimientos y fuerzas que moldean el marco político, institucional y social en que se desenvuelve la economía mundial, para entender el funcionamiento de los mercados y el sistema económico en su conjunto.
  2. Entorno económico global y conceptos básicos de economía: qué miden los principales indicadores macroeconómicos: producto interior bruto, producto nacional bruto, inflación, desempleo, políticas económicas, balanza de pagos, tipo de cambio.
  3. Comprender el funcionamiento del mercado: agentes que intervienen y sus condicionantes, mecanismos de determinación de los precios.
  4. La decisión de la empresa en función del tipo de mercado en el que opera



# Universidad de Navarra

5. Definir y comprender qué son y cómo actúan las políticas macroeconómicas: política fiscal, política monetaria, política económica exterior y política de rentas).
3. La Gestión aduanera en el comercio internacional
  1. Conceptos básicos. La figura del transitario, el agente de aduanas y Aduanas.
  2. Ventas intracomunitarias y extracomunitarias:
    1. Ventas y compras intracomunitarias; Justificación de las ventas sin IVA: Nueva directiva intracomunitaria de IVA.
    2. Ventas y compras a terceros países: Los despachos de exportación e importación. Inspecciones aduaneras. La documentación a presentar en aduanas y el DUA.
  3. Clasificación arancelaria de la mercancía: El sistema armonizado, nomenclatura combinada y Taric. Cómo buscar el código arancelario. Cómo se clasifica la mercancía. Criterios para definir el código arancelario en caso de duda. Localización de aranceles de importación y de exportación derechos e impuestos a la importación.
  4. Tipos de aranceles. Ad valorem, específicos, mixtos y compuestos. Casos prácticos de cálculo de los distintos tipos de aranceles. Páginas web donde encontrar los aranceles de exportación y los aranceles y otros impuestos a la importación. Otras barreras a la importación: derechos antidumping,
  5. Distintas casuísticas en comercio internacional y cómo gestionarlas. Mercancía de retorno. Mercancía como muestras sin valor. Mercancía en exportación temporal. Mercancía defectuosa.
  6. Beneficios arancelarios dependiendo del país de origen. Justificación documental. Cómo saber las preferencias arancelarias de forma práctica y sencilla. El EUR-1. El exportador autorizado. Form-A y Registro REX.
  7. El IVA de importación. Caso práctico de cálculo de los tributos.
4. Incoterms ICC 2010. Elaboración de precios de exportación con los distintos Incoterms
  1. Análisis de los INCOTERMS.
    1. Grupo E. EXW. Problemática operativa y fiscal.
    2. Grupo F. FCA, FAS y FOB. Grupo sin pago del transporte principal.
    3. Grupo C. CFR, CIF, CPT y CIP. Grupo con pago del transporte principal, pero sin responsabilidad.
    4. Grupo D. DAT, DAP y DDP. Grupo con pago del transporte principal y con responsabilidad.
  2. Cadena logística de costos desde fábrica hasta almacén del cliente con los distintos Incoterms. Elaboración de precios de exportación con cada Incoterm. Recomendación de los Incoterms más utilizados y por qué.
  3. Documentación a presentar y emitir según el Incoterm pactado y la obligación fiscal de conservar la documentación.
  4. Los Incoterms y los medios de pago simples y medios de pago documentarios.
  5. Resolución de casos prácticos de cálculo precios de exportación y de importación.
5. Medios de cobro y pago internacionales
  1. Medios de pago simples: Cheque personal, cheque bancario, transferencia, remesa simple.
  2. Medios de pago documentarios: remesa documentaria y crédito documentario.
  3. Ventajas y desventajas de cada uno de los medios de pago, con especial estudio del crédito documentario o carta de crédito.
  4. Análisis práctico de los créditos documentarios: cómo funcionan, cómo interpretarlos. Los documentos y los créditos documentarios. La importancia de emitir correctamente la documentación exigida en los créditos. Cómo solicitar la apertura de un crédito documentario. Confirmado o no confirmado.



5. Seguro de crédito a la exportación: Cesce y otros. ¿Qué riesgos tenemos al exportar? ¿Cómo combatirlos? El seguro de crédito como herramienta para protegerse frente al riesgo de impago y riesgos políticos.
6. La gestión documental en las exportaciones y en las importaciones. La importancia de emitirlos correctamente
  1. Qué documentos son necesarios para las distintas operaciones de comercio exterior. Cómo redactarlos, cómo cumplimentarlos, dónde conseguirlos, cuáles y cuántos enviar en cada ocasión. Análisis y cumplimentación.
  2. Documentos Informativos: factura proforma, factura comercial, packing list, certificados de origen preferenciales y no preferenciales, NINF-15.
  3. Documentos de transporte: Bill of Lading, CMR, AirWay Bill, CIM, TIR....
  4. Documentos de seguro: póliza individual, póliza global.
  5. Documentos administrativos: DUA de exportación, DUA de importación, DV -1, y otros.
7. Programación para manejo de datos
8. Integración digital de la empresa

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

	HORAS	PRESENCIALIDAD
<b>AF1</b> Clases presenciales teóricas y/o prácticas	120	100%
<b>AF2</b> Trabajo individual o en grupo y estudio personal	156	0%
<b>AF3</b> Tutorías	12	100%
<b>AF4</b> Presentaciones y defensas orales	3	100%
<b>AF5</b> Actividades en empresas u organizaciones	12	100%

\*

## EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA



# Universidad de Navarra

La evaluación de la asignatura consta de dos partes (Evaluación continua y SE3 Evaluación parcial y final). **Para aprobar la asignatura es necesario aprobar ambas partes.** En caso de suspender, la nota correspondiente a esta asignatura será 4.0. En la siguiente tabla se refleja el peso de cada una de las partes.

	PONDERACIÓN
Evaluación continua	70%
<b>SE3</b> Evaluación parcial y final	30%

El desglose de la evaluación continua se presenta a continuación:

	TOTAL
<b>SE2</b> Resolución de problemas y/o casos prácticos	5%
<b>SE4</b> Autoevaluación y coevaluación	5%
<b>SE5</b> Evaluación de trabajos y proyectos individuales y/o en equipo*	55%
<b>SE6</b> Exposición oral y defensa pública**	5%

\* La evaluación de trabajo y proyectos corresponde a las entregas que se harán durante el semestre de acuerdo con el calendario.

\*\* La nota de la exposición oral y defensa pública corresponde al formato de presentación definido para el proyecto.

## CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

Se pueden presentar las situaciones que se detallan a continuación, pero en cualquier caso **para aprobar la asignatura es necesario aprobar ambas partes (Evaluación continua y SE3 Evaluación parcial y final)** . En caso de suspender alguna de las dos partes, la nota definitiva será 4.0.

1. El alumno suspende la asignatura porque su nota no llega al 5.0 en la evaluación parcial y final, pero ha aprobado la evaluación continua.



# Universidad de Navarra

En este caso se conserva la nota de la evaluación continua y el alumno debe presentarse a un examen de toda la asignatura. Se mantienen los pesos de la evaluación continua y la evaluación parcial y final como en la convocatoria ordinaria.

2. El alumno ha suspendido la evaluación continua.

En este caso se conserva la nota de la evaluación parcial y final y el alumno debe presentar, el día correspondiente al examen de la convocatoria extraordinaria, el trabajo que los profesores le especifiquen. Se mantienen los pesos de la evaluación continua y la evaluación parcial y final como en la convocatoria ordinaria.

3. El alumno ha suspendido las dos partes de la asignatura.

En este caso el alumno deberá presentar el examen y el trabajo que los profesores le especifiquen, el día correspondiente a esta convocatoria. Se mantienen los pesos de la evaluación continua y la evaluación parcial y final como en la convocatoria ordinaria.

4. El alumno ha solicitado concurrir a la convocatoria extraordinaria teniendo una nota de 5 o superior en la convocatoria ordinaria. En este caso, la nota final de la asignatura será la correspondiente a esta convocatoria, pudiendo ser superior, igual o inferior (incluido el suspenso) a la nota de la convocatoria ordinaria. Además, si una vez solicitada la concurrencia al examen, no se presenta, constará un "No Presentado" y tendrá que volver a cursar la asignatura.

En esta evaluación el alumno deberá presentar el examen correspondiente a la evaluación parcial y final y el trabajo que los profesores le especifiquen, el día correspondiente a esta convocatoria. Se mantienen los pesos de la evaluación continua y la evaluación parcial y final como en la convocatoria ordinaria.

## PLAGIO Y COPIA

En caso de plagios en la entrega de trabajos y otras irregularidades como copiar en los exámenes, se sancionará de acuerdo con la normativa y dicha infracción quedará reflejada en el expediente.

## HORARIOS DE ATENCIÓN

Previa cita por correo electrónico con el profesor correspondiente:

José Luis Álvarez Arce: [jalvarez@unav.es](mailto:jalvarez@unav.es)

Cristina Lacave Arias-Camisión: [mlacavea@external.unav.es](mailto:mlacavea@external.unav.es)

Mikel Irirarte Iribarren: [miriarteir@external.unav.es](mailto:miriarteir@external.unav.es)

María Carmen Erviti Ilundain: [mcerviti@unav.es](mailto:mcerviti@unav.es)

## BIBLIOGRAFÍA

[Buscar en la biblioteca](#)