



GUIA DOCENT **COMERÇ EXTERIOR**

Coordinació: Pilar Cos Sánchez

Any acadèmic 2013-14

Informació general de l'assignatura

Denominació	COMERÇ EXTERIOR
Codi	101330
Semestre d'impartició	1r Q Avaluació Continuada
Caràcter	Optativa
Nombre de crèdits ECTS	6
Grups	2 GG 2 GM
Crèdits teòrics	0
Crèdits pràctics	0
Coordinació	Pilar Cos Sánchez
Departament/s	ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES I GESTIÓ ECONÒMICA DELS RECURSOS NATURALS
Distribució càrrega docent entre la classe presencial i el treball autònom de l'estudiant	(40%) 60h presenciales (60%) 90h trabajo autónomo
Informació important sobre tractament de dades	Consulteu aquest enllaç per a més informació.
Idioma/es d'impartició	Castellano y catalán
Distribució de crèdits	Pilar Cos Sanchez 12 ECTS
Horari de tutoria/lloc	Dilluns de 9:30 a 11:00 hores. Confirmeu assistència mitjançant correu electrònic. Dimecres de 9:30 a 11:00 hores. Confirmeu assistència mitjançant correu electrònic. Altres horaris: confirmar per e-mail.

Informació complementària de l'assignatura

Recomendaciones del profesor:

- El Campus Virtual de la UdL (Sakai) es necesario para el desarrollo de esta asignatura. Se utilizará para avisos, informaciones de la profesora,... (espacio anuncios), para publicar los contenidos de la asignatura (espacio recursos), para publicar los enunciados de las actividades y entregar su solución (espacio actividades), y para enviar mensajes individuales (espacio mensajes).
- Es imprescindible leer los contenidos de las unidades antes de cada lección magistral, para seguir adecuadamente las explicaciones teóricas y prácticas. Previamente y durante la explicación de cada unidad se preguntará en clase sobre los contenidos de la misma. La profesora indicará los apartados de lectura correspondientes para cada sesión.
- Es importante sino imprescindible asistir a clases, por su carácter eminentemente práctico y por la tutorización y seguimiento personalizado el día de resolución de las actividades.
- Podéis fijar una tutoría por e-mail o por el campus virtual, independientemente del horario de tutorías establecido.

Objectius acadèmics de l'assignatura

L'objectiu general de l'assignatura de Comerç Exterior és introduir els conceptes, els mecanismes i les dinàmiques per començar l'activitat exportadora i/o importadora de l'empresa. Es tracta de veure les regles del joc, els riscos als quals s'enfronta l'empresa i les solucions que li ofereixen els mecanismes existents.

Aquest objectiu general es concreta en els objectius següents:

1. Conèixer els elements bàsics per afrontar els mercats exteriors.
2. Conèixer les principals barreres al comerç internacional i els organismes que procuren la liberalització del mercat.
3. Disposar d'estratègies d'internacionalització, per seleccionar i introduir-se en mercats exteriors.
4. Conèixer i practicar els Incoterms.
5. Conèixer l'operativa de l'activitat importadora i exportadora, així com la documentació corresponent.
6. Aprendre diferents modalitats de cobrament i pagament internacionals.
7. Conèixer el funcionament i les característiques del mercat de divises.

Competències

Competències estratègiques de la Universitat de Lleida

- Domini de les Tecnologies de la Informació i la Comunicació.
- Domini d'una llengua estrangera
- Correcció en l'expressió oral i escrita

Competències específiques de la titulació

- Ocupar les funcions relacionades amb les diferents àrees funcionals d'una empresa i institucions.
- Aplicar tècniques instrumentals en l'anàlisi i solució de problemes empresarials i en la presa de decisions.
- Crear i dirigir una empresa atenent i responent als canvis de l'entorn en el qual opera.
- Elaborar, interpretar i auditar la informació economicofinancera d'entitats i particulars i prestar-los assessorament.

Competències transversals de la titulació

- Ser capaç de treballar i d'aprendre de forma autònoma i simultàniament interactuar adequadament amb els altres, cooperant i col·laborant.

- Capacitat de crítica i autocrítica.
- Treball en equip i lideratge.
- Actuar sobre la base del rigor, el compromís personal i l'orientació a la qualitat.
- Capacitat d'organitzar i planificar.
- Capacitat d'anàlisi i de síntesi.

Continguts fonamentals de l'assignatura

Mòdul 1: INTERNACIONALITZACIÓ I COMERCIALITZACIÓ

Unitat 1: Internacionalització i Comercialització

1. Comerç i globalització
 - 1.1. Situació del Comerç Exterior mundial
 - 1.2. Comerç i globalització
2. L'expansió internacional de l'empresa
 - 2.1. Anàlisi de l'empresa: la decisió d'exportar
 - 2.2. Decisions estratègiques
 - 2.3. Etapes del procés d'internacionalització de l'empresa
3. Investigació i selecció de mercats
 - 3.1. Introducció
 - 3.2. Etapes en la investigació de mercats
 - 3.3. CheckList d'un estudi de mercat
 - 3.4. Fonts d'informació
4. Formulació de l'estratègia internacional
 - 4.1. Concentració front dispersió
 - 4.2. Estratègia global o estratègia multi domestica
5. Formes d'entrada en mercats exteriors
 - 5.1. L'exportació en les seves diferents formes
 - 5.2. La cessió de tecnologia
 - 5.3. La fabricació en mercats exteriors
6. Pla de Màrqueting internacional
 - 6.1. Introducció
 - 6.2. Estratègia internacional de productes
 - 6.3. Estratègia internacional de preus
 - 6.4. Estratègiade distribució internacional
 - 6.5. Estratègia internacional de comunicació

7. Organismes de promoció de les exportacions: ICEX, COPCA, ...

Mòdul 2: OPERATÒRIA EN COMERÇ EXTERIOR

Unitat 2: Incoterms

1. Els Incoterms.
 - 1.1. Definició.
 - 1.2. Classificació.
 1. Escandall de costos a la importació.
 2. Escandall de costos a la exportació.

Unitat 3: Gestió del Comerç Exterior

1. Estructura, contingut i descripció de l'Aranzel Integrat de les Comunitats Europees. Taric
 - 1.1. Règims comercials d'importació i exportació
 - 1.2. Drets aranzelaris d'importació
 - 1.3. Mesures de la política aranzelària comunitària
 - 1.4. Acords preferencials de la UE
 - 1.5. Descripció dels conceptes del Taric
2. Règims fiscals en operacions de comerç exterior.
3. Tràmits duaners
 - 3.1. Tràmits duaners d'importació
 - 3.2. Tràmits duaners d'exportació
 - 3.3. DUA (Document Únic Administratiu)
4. Documents de comerç exterior
 - 4.1. Documents comercials
 - 4.2. Documents de transport internacional
 - 4.3. Documents d'assegurança
 - 4.4. Documents administratius
 - 4.5. Certificats
 - 4.6. Altres documents
5. Comerç intracomunitari
 - 5.1. Conceptes
 - 5.2. Fiscalitat en els intercanvis intracomunitaris
 - 5.3. Declaració estadística: Intrastat
6. Adreces d'Internet

Mòdul3: MITJANS DE PAGAMENT I MERCAT DE DIVISES**Unitat 4: Mitjans de pagament Internacional**

1. Els principals mitjans de pagament internacional. Classificació
2. Xec personal i Xec bancari
3. Ordre de pagament simple
4. Remesa simple
5. Remesa documentària
6. Ordre de pagament documentària
7. Instruments de cobertura de risc de cobrament

Unitat 5: El Crèdit Documentari

1. Definició
2. Regulació
3. Funcionament
4. Convenidels Crèdit Documentari
5. Tipus de crèdits
6. Recomanacions

Unitat 6: Mercat de divises

1. Sistema europeu de bancs centrals
2. Mercat de divises
3. Instruments de cobertura de risc de canvi

Eixos metodològics de l'assignatura

- Documentació teòrica de l'assignatura.
- Explicacions teòriques i pràctiques, del contingut del programa.
- Discussions de debats presencials i/o virtuals.
- Tutoria personalitzada en la realització de les activitats, per l'aplicació dels coneixements adquirits en l'assignatura.

Pla de desenvolupament de l'assignatura

Fechas (Semanas)	Descripción:	Actividad Presencial	HTP (2) (Horas)	Actividad trabajo autónomo	HTN (Ho
1	Presentación asignatura Unidad 1	Presentación asignatura Lección magistral y actividad de debate	3,5	Leer guía docente de la asignatura	3

Fechas (Semanas)	Descripción:	Actividad Presencial	HTP (2) (Horas)	Actividad trabajo autónomo	HTN (Ho
2	Unidad 1	Lección magistral y actividad de debate	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
3	Unidad 1 Fiesta: Lunes día 30 de septiembre. Sant Miquel.	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
4	Unidad 1	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
5	Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
6	Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
7	Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
8	Unidad 3	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
9	1ª prueba escrita. Temas 1, 2	Realización 1ª prueba	3,75	Estudio y preparación Examen 1	11
10	Unidad 3	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
11	Unidad 4	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
12	Unidad 4	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
13	Unidad 5	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
14	Unidad 6	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
15	Unidad 6	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5		4,5
16	Todas unidades	Repaso asignatura y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	6,5
17, 18 y 19	2ª prueba escrita. Unidades 3, 4, 5, 6	Realización 2ª prueba escrita	3,75	Estudio y preparación examen 2	11
TOTAL			60		90

Sistema d'avaluació

La calificación final se obtiene de la media ponderada de las calificaciones obtenidas en cada una de las actividades de evaluación según su peso específico.

Objetivos	Actividades de evaluación Criterios	%	Fechas	O/V (1)	I/G (2)
Unidades 1, 2	Nota 1: Prueba escrita 1 (Examen 1)	18	Miércoles, 13 de noviembre 2013. Hora: 17:30	O	I
Unidades 3, 4, 5, 6	Nota 2: Prueba escrita 2 (Examen 2)	26	Jueves, 23 de enero 2014. Hora: 17:30	O	I
Temas 1 a 6	Notas 3, 4, 5, 6: Entrega de las <u>4 actividades</u> señaladas en el cuadro siguiente (temporalización)	13 x 4 act. (*)	A lo largo del curso	O	I
Temas 1 a 6	Nota 7: participación activa en clase	4	A lo largo del curso	O	I

(1)Obligatoria / Voluntaria

(2) Individual / Grupal

(*) Total actividades: 52%

Temporalización de las 4 actividades de la evaluación continuada (notas 3, 4, 5, 6)

Número actividad	Módulo de referencia	Descripción	O/V (1)	Fecha de inicio actividad	Fecha límite de entrega
Actividad 1	1	Internacionalización y Comercialización	O	25 septiembre	9 octubre
Actividad 2	2	Incoterms	O	16 octubre	30 octubre
Actividad 3	3	Gestión del Comercio Exterior	O	6 noviembre	27 noviembre
Actividad 4	4	Medios de pago y mercado de divisas	O	2 diciembre	18 diciembre

(1) Obligatoria / Voluntaria

Aclaraciones de la evaluación de la asignatura:

- Es obligatorio la realización y entrega de 3 de las 4 actividades. En su caso, la calificación de la actividad no entregada será un "0" y no se podrá recuperar la actividad.
- La entrega de las actividades puede ser complementada y/o substituida con una prueba escrita u oral de cada una de ellas en el horario de clase.
- Las dos pruebas escritas son obligatorias, y la nota media mínima exigida entre los dos exámenes es un 4 sobre 10.
- Las fechas de las pruebas escritas no se aplazarán por ningún motivo. Cada prueba escrita tiene un día y una hora de realización ya fijadas en el cuadro anterior.
- Para superar la asignatura es imprescindible que la nota media de las pruebas escritas sea igual o superior a 4 y que la calificación final (nota resultante de la media ponderada de las 7 notas) sea igual o superior a cinco.
- El alumno que únicamente obtenga calificación de 2 o menos de las 6 primeras notas de la evaluación tendrán como nota final de esta asignatura la calificación de NO PRESENTADO.
- La participación activa en clase se refiere a las preguntas planteadas del temario y a la resolución de ejercicios

en clase, siendo importante, por tanto, su asistencia.

Bibliografía i recursos d'informació

BibliografíaBasica

GARCIA CRUZ, R.(2000): *Marketing Internacional*.Madrid. . Esic Editorial.

ESCUELA DEORGANIZACIÓN INDUSTRIAL, supervisión de O. Llamazares (2005): *Curso superior de Estrategia y gestión delComercio Exterior*. Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) yConsejo Superior de Cámaras.

NIETO, A. yLLAMAZARES, O. (1998): *MarketingInternacional*. Madrid. Ediciones Pirámide.

SERRA, M. (2005): *Gestió del comerç internacional I*.Barcelona. Edita: Generalitat de Catalunya; Departament d'Indústria, Comerç iTurisme y Direcció General de Comerç i COPCA.

Bibliografía Complementaria

ALONSO, J.A. yDONOSO, V. (1998): *Competir en elexterior: La empresa española y los mercados internacionales*. Madrid. ICEX(Instituto Español de Comercio Exterior).

CCI (Cámara deComercio Internacional) (2000): *Incoterms2000*. Barcelona. ICC Publishing, S.A. Versión española.

COPCA y CIDEM: Guía definanzament per a empreses, operacions d'exterior.

COSTA, L. y FONT, M (2003): *Las divisas en laestrategia internacional de la empresa*.Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).

CRISTALLO, D. (2003): "Trade in a 25-member EuropeanUnion". *Statistic in focus, External Trade. European Communities*. Theme6 – 4/2003

DE LA DEHESA, G. (2004): *Comprenderla globalización*. Madrid. Alianza Editorial.

DIEZ VERGARA, M.(1997): *Manual práctico de ComercioInternacional*. Bilbao. Ediciones Deusto.

DURAN, J.J. (1997):*Mercados de divisas y riesgo de cambio*.Madrid. Ediciones Pirámide.

ENRIQUEZ DE DIOS,J.JOSE (1994): *Transporte Internacionalde mercancías*.

ESIC Editorial y ICEX, Madrid.

GARCIA CRUZ, R.(2000): *Empresas Españolas en losmercados internacionales*. Madrid. . Esic Editorial.

HERNANDEZ MUÑOZ, L.(2000): *El Crédito Documentario*. Madrid.ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).

MARQUEZ, J.M.(1996): *Medios de pago en la compraventa internacional*. Madrid. Esic Editorial y ICEX (Instituto Español de ComercioExterior).

OGEA, M. y SALINAS,P. (1995): *Fiscalidad del Comercio Exterior*.Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).

SERANTES SANCHEZ,P. (2000): *Medios de pago Internacionales (Casos Prácticos)*. Madrid.ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).

SERANTES, P. (2001): *Gestión financiera delComercio Exterior*. Casos prácticos. Madrid. ICEX (Instituto Español deComercio Exterior).

UNION EUROPEA(2005): "Previsiones económicas de primavera 2005-2006". *Comisión UE*.Bruselas. Abril 2005.

VARIOS AUTORES(2004): *Claves de la Economía Mundial*. Madrid. ICEX (Instituto Español de ComercioExterior).