



Universitat de Lleida

# GUIA DOCENT **COMERÇ EXTERIOR**

Coordinació: COS SANCHEZ, MARIA PILAR

Any acadèmic 2016-17

## Informació general de l'assignatura

<b>Denominació</b>	COMERÇ EXTERIOR			
<b>Codi</b>	101330			
<b>Semestre d'impartició</b>	1R Q(SEMESTRE) AVALUACIÓ CONTINUADA			
<b>Caràcter</b>	<b>Grau/Màster</b>	<b>Curs</b>	<b>Caràcter</b>	<b>Modalitat</b>
	Grau en Administració i Direcció d'Empreses	4	OPTATIVA	Presencial
<b>Nombre de crèdits ECTS</b>	6			
<b>Grups</b>	2GG			
<b>Crèdits teòrics</b>	0			
<b>Crèdits pràctics</b>	0			
<b>Coordinació</b>	COS SANCHEZ, MARIA PILAR			
<b>Departament/s</b>	ADMINISTRACIO D'EMPRESES I GESTIO ECONOMICA DELS RECURSOS NATURALS			
<b>Distribució càrrega docent entre la classe presencial i el treball autònom de l'estudiant</b>	(40%) 60h presenciales (60%) 90h trabajo autónomo			
<b>Informació important sobre tractament de dades</b>	Consulteu <a href="#">aquest enllaç</a> per a més informació.			
<b>Idioma/es d'impartició</b>	Castellano y catalán			
<b>Distribució de crèdits</b>	Pilar Cos Sanchez 12 ECTS			
<b>Horari de tutoria/lloc</b>	Dilluns de 11:00 a 12:00 hores. Confirmeu assistència mitjançant correu electrònic. Dilluns de 20:00 a 21:00 hores. Confirmeu assistència mitjançant correu electrònic. Altres horari: confirmar per e-mail.			

Professor/a (s/es)	Adreça electrònica professor/a (s/es)	Crèdits impartits pel professorat	Horari de tutoria/lloc
COS SANCHEZ, MARIA PILAR	cspilar@aegern.udl.cat	12	

## 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. Estratègia de 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'Arancel 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

### Mòdul 3: 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. Conveni del 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**

Presentación asignatura	Presentación asignatura		Leer guía docente de la asignatura	
Unidad 1	Lección magistral y actividad de debate	3,5		3
Unidad 1	Lección magistral y actividad de debate	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
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
Unidad 1	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 3	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
<b>1ª prueba escrita. Temas 1, 2</b>	<b>Realización 1ª prueba</b>	<b>3,75</b>	<b>Estudio y preparación Examen 1</b>	<b>11</b>
Unidad 3	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 4	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 4	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 5	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 6	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
Unidad 6	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5		4,5
Todas unidades	Repaso asignatura y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	6,5
<b>2ª prueba escrita. Unidades 3, 4, 5, 6</b>	<b>Realización 2ª prueba escrita</b>	<b>3,75</b>	<b>Estudio y preparación examen 2</b>	<b>11</b>
Total		<b>60</b>		<b>90</b>

## Sistema d'avaluació

- **Evaluación continuada**

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)
Unidades 1, 2	<b>Nota 1:</b> Prueba escrita 1 (Examen 1)	25	<b>10 de noviembre 2015.</b> <b>Hora: 17:30</b> <b>Aula: 3.01 EP</b>	O
Unidades 3, 4, 5, 6	<b>Nota 2:</b> Prueba escrita 2 (Examen 2)	25	<b>19 de enero 2016.</b> <b>Hora: 12:00</b> <b>Aula: 3.01 EP</b>	O
Temas 1 a 6	<b>Notas 3, 4, 5, 6:</b> Entrega de las 4 <u>actividades</u> señaladas en el cuadro siguiente (temporalización)  <u>Prueba actividades</u>	11 x 4 (*)	A lo largo del curso  7 y 28 octubre 25 noviembre 14 diciembre	O
Temas 1 a 6	<b>Nota 7:</b> participación activa	6	<b>A lo largo del curso</b>	O

(1)Obligatoria / Voluntaria      (2) Individual / Grupal      (\*) Total notas 3,4,5,6: 44%

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	7 octubre	7 octubre
Actividad 2	2	Incoterms	O	28 octubre	28 octubre
Actividad 3	3	Gestión del Comercio Exterior	O	25 noviembre	25 noviembre
Actividad 4	4	Medios de pago y mercado de divisas	O	14 diciembre	14 diciembre

(1) Obligatoria / Voluntaria

**Aclaraciones de la evaluación continuada 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 fechas están señaladas en el cuadro anterior de evaluación).
- No hay prórrogas en los plazos establecidos para entregar las actividades propuestas por el profesor.
- Las dos pruebas escritas (examen 1 y 2) son obligatorias, y la nota media mínima exigida entre los dos exámenes es un 3,5 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 3,5 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.

#### • Evaluación alternativa

En caso de que un/a estudiante acredite documentalmente (contrato de trabajo y resumen de la vida laboral expedido por la Tesorería de la Seguridad Social) que está trabajando con jornada laboral completa durante el curso docente y por tanto no puede cumplir con los requisitos establecidos por la evaluación continuada, podrá optar por la realización de una prueba única de validación de competencias y conocimientos que se realizará en las semanas señaladas a estos efectos en el calendario de evaluación del grado.

En este caso las profesoras le especificarán qué tipo de prueba tiene que realizar.

## Bibliografía i recursos d'informació

### Bibliografía Básica

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

ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL, supervisión de O. Llamazares (2005): *Curso superior de Estrategia y gestión del Comercio Exterior*. Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y Consejo Superior de Cámaras.

NIETO, A. y LLAMAZARES, O. (1998): *Marketing Internacional*. Madrid. Ediciones Pirámide.

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

### Bibliografía Complementaria

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

CCI (Cámara de Comercio Internacional) (2000): *Incoterms 2000*. Barcelona. ICC Publishing, S.A. Versión española.

COPCA y CIDEM: *Guía de financiación para empresas, operaciones de exterior*.

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

CRISTALLO, D. (2003): "Trade in a 25-member European Union". *Statistic in focus, External Trade. European Communities*. Theme 6 – 4/2003

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

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

- DURAN, J.J. (1997): *Mercados de divisas y riesgo de cambio*. Madrid. Ediciones Pirámide.
- ENRIQUEZ DE DIOS, J. JOSE (1994): *Transporte Internacional de mercancías*. ESIC Editorial y ICEX, Madrid.
- GARCIA CRUZ, R. (2000): *Empresas Españolas en los mercados 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 compra y venta internacional*. Madrid. Esic Editorial y ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
- 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 del Comercio Exterior*. Casos prácticos. Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio 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 Comercio Exterior).