Universitat de Lleida

GUIA DOCENT

COMERÇ EXTERIOR

Coordinació: COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR

Any acadèmic 2020-21

COMERÇ EXTERIOR 2020-21

Informació general de l'assignatura

Denominació	COMERÇ EXTERIOR
Codi	101330
Semestre d'impartició	1R Q(SEMESTRE) AVALUACIÓ CONTINUADA
Caràcter	

Grau/Màster	Curs	Caràcter	Modalitat
Grau en Administració i Direcció d'Empreses	4	OPTATIVA	Presencial

Nombre de crèdits assignatura (ECTS)	6
Tipus d'activitat, crèdits i grups	

Tipus d'activitat	PRAULA	TEORIA
Nombre de crèdits	2.7	3.3
Nombre de grups	2	2

Coordinació	COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR
Departament/s	ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES
Distribució càrrega docent entre la classe presencial i el treball autònom de l'estudiant	30h presenciales / 30h virtuales (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: 1,2 ECTS. Rubén Redondo Gimenez: 10,8 ECTS

COMERÇ EXTERIOR 2020-21

Professor/a (s/es)	Adreça electrònica professor/a (s/es)	Crèdits impartits pel professorat	Horari de tutoria/lloc
COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR	pilar.cos@udl.cat	1,2	- Lunes y mi?rcoles de 17:30 a 18:30 horas. Confirmar asistencia mediante e-mail. - Otro horario: confirmar por e-mail. - Las tutor?as pueden ser presenciales o por videoconferencia. - Preferiblemente, hacer consultas online (email).
REDONDO GIMÉNEZ, RUBÉN	ruben.redondo@udl.cat	10,8	- Lunes y mi?rcoles de 15:00 a 17:00 - Otro horario: confirmar por e-mail. - Las tutor?as pueden ser presenciales o por videoconferencia. - Preferiblemente, hacer consultas online (email).

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 e informaciones de los profesores (espacio anuncios), para publicar los contenidos de la asignatura (espacio recursos), para realizar las clases virtuales (espacio videoconferencia), 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 clase, para seguir adecuadamente las explicaciones teóricas y prácticas. Previamente y durante la explicación de cada unidad se preguntará en la clase presencial o virtual sobre los contenidos de la misma. Los profesores indicarán los apartados de lectura correspondientes para cada sesión.
- Es importante sino imprescindible asistir a clases ya sean presenciales o virtuales, por su carácter eminentemente práctico y por trabajar ejercicios/casos similares a las actividades de la evaluación continuada.
- Podéis fijar una tutoría por e-mail, 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

COMERÇ EXTERIOR 2020-21

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. Anàlisis 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 Integratde 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 (DocumentÚnic Administratiu)

4. Documents de comerç exterior

4.1.Documents comercials

4.2.Documents de transport internacional

4.3.Documentsd'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 depagament simple
4. Remesa simple
5. Remesa documentaria
6. Ordre de pagament documentaria
7. Instruments de cobertura de risc de cobrament

Unitat 5: El CrèditDocumentari

1. Definició
2. Regulació
3. Funcionament
4. Convenidel 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

- En esta asignatura se utiliza la metodología: *Flipped Classroom* y *Just-in-time teaching*.
  - Documentación teórica de la asignatura facilitada a los alumnos.
  - Explicaciones teóricas y prácticas, presenciales y/o virtuales (online a través de videoconferencia del campus virtual), del contenido del programa, previa lectura y realización de test de comprobación de los contenidos.
  - Discusiones en debates presenciales i/o virtuales.
- Tutoría personalizada en la realización de les actividades, para la aplicación de los conocimientos adquiridos en la asignatura.
- Todas las clases se realizarán en el aula de informática y/o por videoconferencia.

Pla de desenvolupament de l'assignatura

COMERÇ EXTERIOR 2020-21

Fechas (Semanas)	Descripción:	Actividad Presencial	HTP (2) (Horas)	Actividad trabajo autónomo	HTNP (Hora
1	Presentación asignatura Unidad 1	Presentación asignatura Lección magistral y actividad de debate	3,5	Leer guía docente de la asignatura	3
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 Prueba Actividad 1	Lección magistral y resolución de caso práctico Prueba actividad 1	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
4	Unidad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico. Prueba actividad 1	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 Prueba Actividad 2	Lección magistral y resolución de caso práctico. Prueba actividad 2	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
8	Unidad 1 y 2	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
9	**1er examen. Unidades 1, 2**	**Realización 1er examen**	**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 3 Prueba Actividad 3	Lección magistral y resolución de caso práctico. Prueba Actividad 3	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 Prueba Actividad 4	Lección magistral y resolución de caso práctico Prueba Actividad 4	3,5		4,5
16, 17 y 18	**2ª examen. Unidades 3, 4, 5, 6**	**Realización 2ª prueba escrita**	**3,75**	**Estudio y preparación examen 2**	**11**
TOTAL			**60**		**90**

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	**Nota 1:** Prueba escrita 1 (Examen 1)	18	**20 de noviembre** **Hora: 18:00** **Virtual**	O
Unidades 3, 4, 5, 6	**Nota 2:** Prueba escrita 2 (Examen 2)	20	**2 de febrero** **Hora: 15:00** **Aula: -1.02 FDET**	O
Temas 1 a 6	**Notas 3, 4, 5, 6:** Entrega de las 4 actividades señaladas en el cuadro siguiente (temporalización) Prueba actividades	14 x 4 (*)	A lo largo del curso 7 octubre 4 noviembre 2 diciembre 11 enero	O
Temas 1 a 6	**Nota 7**: Participación activa	6	**A lo largo del curso**	O

(1)Obligatoria / Voluntaria (2) Individual / Grupal (*) Total notas 3,4,5,6: 56%

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

Número actividad	**Módulo de referencia**	**Descripción**	**O/V (1)**	**Fecha realización actividad** (en horario de clase)
Actividad 1	1	Internacionalización y Comercialización	O	7 octubre
Actividad 2	2	Incoterms	O	4 noviembre
Actividad 3	3	Gestión del Comercio Exterior	O	2 diciembre
Actividad 4	4	Medios de pago y mercado de divises	O	11 enero

(1) Obligatoria / Voluntaria

Aclaraciones de la evaluación continuada de la asignatura:

- Es obligatorio la realización y entrega de 3 de las 4 actividades (notas 3, 4, 5 y 6). En su caso, la calificación de la actividad no entregada será un "0" y no se podrá recuperar la actividad.
- Las actividades se realizarán y entregarán en el horario de la clase correspondiente (las fechas están señaladas en el cuadro anterior de evaluación), presencialmente o de forma virtual, según indiquen los profesores a lo largo del curso.
- Las fechas de las actividades podrían ser modificadas un día antes o después dependiendo de la situación creada por el Covid-19.
- La entrega de las actividades puede ser complementada y/o substituida con una prueba escrita de cada una de ellas en el horario de clase.
- No hay prórrogas en los plazos establecidos para entregar las actividades propuestas por el profesor.
- **No habrá recuperaciones, ni trabajos, ni exámenes adicionales para recuperar los suspensos de una prueba en concreto.**
- 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, la asistencia ya sea en clases presenciales o por videoconferencia.
- De acuerdo con el art. 3.1 de la normativa de evaluación de la UdL, el estudiante no puede utilizar, en ningún caso, durante la realización de las pruebas de evaluación, medios no permitidos o mecanismos fraudulentos. El estudiante que utilice cualquier medio fraudulento relacionado con la prueba y/o traiga aparatos electrónicos no permitidos, tendrá que abandonar el examen o la prueba, y quedará sujeto a las consecuencias previstas en esta normativa o en cualquier otra normativa de régimen interno de la UdL.

Bibliografia i recursos d'informació

Bibliografia Bàsica

Arteaga Ortiz, J. (coordinador) y varios autores (2017): *Manual de Internacionalización* (2ª ed.). Madrid. ICEX – CECO. Link:

https://www.icex-ceco.es/portal/?libro_detalle&id=352

Cos Sanchez, Pilar (2017): *Material de Comercio Exterior*. Universitat de Lleida.

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

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.

Bibliografia 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).

Ariza, G. (2012): *Barreras tecnicas comerciales, los obstaculos reglamentarios al comercio exterior*. Madrid, ICEX

Cabrera, A. (2012):*Transporte internacional de mercancías*. Aspectos prácticos. Madrid, ICEX.

Cabrera, A. (2016): *Transporte aéreo internacional de mercancías*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

CCI (Cámara de Comercio Internacional) (2007): *Reglas Uniformes de la CCI para los Créditos Documentarios Revisión 2007*. Barcelona, ICC Publishing.

CCI (2010): *Incoterms 2010*. Barcelona. ICC Publishing, S.A. Versión española.

CCI (2013): Reglas Uniformes relativas al Forfaiting (URF800). Barcelona, ICC Publishing.

CCI (2013): Práctica Bancaria Internacional. Barcelona, ICC Publishing.

CCI (2020): *Incoterms 2020*. Versión español-inglés. Publicación ICC nº 723. Barcelona. ICC Publishing, S.A.

Costa Cholbi, M.F. (2015): *El comercio internacional de Servicios*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

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

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

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).

Muro, J.F. (2012): *La internacionalización multilateral*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

Ortega, A. (2012): *Contratación internacional de agentes Comerciales*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

Ortega, A. (2013): *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

Ortega, A., Manresa, A. y Samper, R. (2017): *El nuevo Código Aduanero de la Unión Europea*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

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).

SERANTES, P. (2012): *Exportaciones a corto plazo. Su financiación, aseguramiento y otros aspectos prácticos.* Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

SERANTES, P. (2013): *El crédito documentario. Como medio de pago. Como instrumento de financiación*. Madrid. ICEX España Exportación e Inversiones. Disponible en: www.icex.es/publicaciones

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