



GUIA DOCENT
COMERÇ EXTERIOR

Coordinació: COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR

Any acadèmic 2021-22

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	1	1	
Coordinació	COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR			
Departament/s	ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES			
Distribució càrrega docent entre la classe presencial i el treball autònom de l'estudiant	60h presencials (60%) 90h treball autònom			
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: 6 ECTS.			

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	6	- Cada setmana en la mateixa aula on t' lloc la classe, una vegada finalitzada la mateixa. - Un altre horari: confirmar per e-mail. Amb independència de l'horari de tutories establert, sempre podeu enviar-me un correu electrònic per quedar en un dia i a una hora determinada. - Les tutories poden ser presencials o per videoconferència. - També es poden fer consultes per e-mail.

Informació complementària de l'assignatura

Recomanacions del professor:

- El Campus Virtual de la UdL (Sakai) és necessari per al desenvolupament d'aquesta assignatura. S'utilitzarà per a avisos i informacions dels professors (espai anuncis), per publicar els continguts de l'assignatura (espai recursos), per realitzar les classes virtuals (espai videoconferència), per publicar els enunciats de les activitats i lliurar la seva solució (espai activitats), per realitzar test de comprovació (espai test), i per enviar missatges individuals (espai missatges).
- És imprescindible llegir els continguts de les unitats abans de cada classe, per seguir adequadament les explicacions teòriques i pràctiques. Prèviament i durant l'explicació de cada unitat es preguntarà en la classe presencial o virtual sobre els continguts d'aquesta. El professor indicaran els apartats de lectura corresponents per a cada sessió.
- És important sinó imprescindible assistir a classes ja siguin presencials o virtuals, pel seu caràcter eminentment pràctic i per treballar exercicis/casos similars a les activitats de l'avaluació continuada.
- Podeu fixar una tutoria per e-mail, independentment de l'horari de tutories establert.

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 específics 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

CT1-Correcta expressió oral i escrita.

CT2-Coneixement d'una llengua estrangera.

CT3-Domini de les TIC.

CG1-Capacitat d'anàlisi i de síntesi.

CG2-Capacitat d'organitzar i planificar.

CG3-Capacitat de crítica i autocrítica.

CG4-Treball en equip i lideratge.

CG5-Ser capaç de treballar i d'aprendre de manera autònoma i simultàniament interactuar adequadament amb els altres, cooperant i col·laborant.

CG6-Actuar sobre la base del rigor, al compromís personal i amb orientació a la qualitat.

CE1-Crear i dirigir una empresa atenen i responen als canvis de l'entorn en el qual opera.

CE2-Exercir les funcions relacionades en les diferents àrees funcionals d'una empresa i institucions.

CE3-Elaborar, interpretar i auditar la informació economico-financera d'entitats i particulars, i prestar assessorament sobre aquests.

CE4-Aplicar tècniques instrumentals en l'anàlisi i solució de problemes empresarials i en la presa de decisions.

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. Les etapes del procés d'internacionalització de l'empresa
3. Recerca i selecció de mercats
 - 3.1. Introducció
 - 3.2. Etapes en la recerca de mercats
 - 3.3. Check List 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 multidoméstica
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 dels exportacions: ICEX, COPCA, ...

Mòdul 2: OPERATÒRIA EN COMERÇ EXTERIOR

Unitat 2: Incoterms

1. Els Incoterms.
 - 1.1. Definició i regulació.
 - 1.2. Classificació Incoterms 2010.
 - 1.3. Els Incoterms 2010
2. Escandall de costos a l'exportació i importació.
 - 2.1. Introducció
 - 2.2. Escandall de costos

Unitat 3: Gestió del Comerç Exterior

1. Estructura, contingut i descripció de l'Arancel Integrat dels 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 d'albiris
3. Instruments de cobertura de risc de canvi

Eixos metodològics de l'assignatura

- En aquesta assignatura s'utilitza la metodologia: *Flipped Classroom* i *Just-in-time teaching*.
 - Documentació teòrica de l'assignatura facilitada als alumnes.
 - Explicacions teòriques i pràctiques, presencials i/o virtuals (online a través de videoconferència del campus virtual), del contingut del programa, prèvia lectura i realització de test de comprovació dels continguts.
 - Discussions en debats presencials i/o virtuals.
- Tutoria personalitzada en la realització dels activitats, per a l'aplicació dels coneixements adquirits en l'assignatura.
- Totes les classes es realitzaran a l'aula d'informàtica i/o per videoconferència.

Pla de desenvolupament de l'assignatura

Dates (Setmanes)	Descripció:	Activitat Presencial	HTP (2) (Hores)	Activitat treball autònom	HTNP (Hore
1	Presentació assignatura Unitat 1	Presentació assignatura Lliçó magistral i activitat de debat	3,5	Llegir guia docent de l'assignatura	3
2	Unitat 1	Lliçó magistral i activitat de debat	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
3	Unitat 1 Prova Activitat 1	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic Prova activitat 1	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
4	Unitat 2	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic. Prova activitat 1	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
5	Unitat 2	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
6	Unitat 2	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
7	Unitat 2 Prova Activitat 2	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic. Prova activitat 2	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
8	Unitat 1 i 2	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
9	1r examen. Unitats 1, 2	Realització 1r examen	3,75	Estudi i preparació Examen 1	11
10	Unitat 3	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
11	Unitat 3 Prova Activitat 3	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic. Prova Activitat 3	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
12	Unitat 4	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
13	Unitat 5	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
14	Unitat 6	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic.	3,5	Comprensió i estudi de les anotacions; resolució de l'activitat plantejada	4,5
15	Unitat 6 Prova Activitat 4	Lliçó magistral i resolució de cas pràctic Prova Activitat 4	3,5		4,5
16, 17 i 18	2a examen. Unitats 3, 4, 5, 6	Realització 2a prova escrita	3,75	Estudi i preparació examen 2	11
TOTAL			60		90

Sistema d'avaluació

Avaluació continuada

La qualificació final s'obté de la mitjana ponderada de les qualificacions obtingudes en cadascuna de les activitats d'avaluació segons el seu pes específic.

Objectius	Activitats de avaluació Criteris	%	Dates	O/V (1)
Unitats 1, 2	Nota 1: Prova escrita 1 (Examen 1)	19	DATA: veure el calendari d'exàmens publicat. HORARI i AULES: veure el calendari d'exàmens publicat.	O
Unitats 3, 4, 5, 6	Nota 2: Prova escrita 2 (Examen 2)	19	Dilluns, 17 de gener 2022. Hora: 18:00 Aula: -1.02 FDET	O
	Notes 3, 4, 5, 6:		Al llarg del curs	
Temes 1 a 6	Lliurament de les <u>4 activitats</u> assenyalades en el quadre següent (temporalització) <u>Prova activitats</u>	14 x 4 (*)	27 setembre 25 octubre 24 novembre 20 desembre	O
Temes 1 a 6	Nota 7: Participació activa	6	Al llarg del curs	O

(1) Obligatòria / Voluntària (2) Individual / Grupal (*) Total notes 3,4,5,6: 56%

Temporalització de les 4 activitats de l'avaluació continuada (notes 3, 4, 5, 6)

Número activitat	Mòdul de referència	Descripció	O/V (1)	Data realització activitat (en horari de classe)
Activitat 1	1	Internacionalització i Comercialització	O	27 setembre
Activitat 2	2	Incoterms	O	25 octubre
Activitat 3	3	Gestió del Comerç Exterior	O	24 novembre
Activitat 4	4	Mitjans de pagament i mercat de divises	O	20 desembre

(1) Obligatòria / Voluntària

Aclariments de l'avaluació continuada de l'assignatura:

- És obligatori la realització i lliurament de 3 de les 4 activitats (notes 3, 4, 5 i 6). En el seu cas, la qualificació de l'activitat no lliurada serà un "0" i no es podrà recuperar l'activitat.
- Les activitats es realitzaran i lliuraran en l'horari de la classe corresponent (les dates estan assenyalades en el quadre anterior d'avaluació), presencialment o de manera virtual, segons indiquin els professors al llarg del curs.
- Les dates de les activitats podrien ser modificades un dia abans o després depenent de la situació creada pel Covid-19.
- El lliurament de les activitats pot ser complementada i/o substituïda amb una prova escrita de cadascuna d'elles en l'horari de classe.
- No hi ha pròrrogues en els terminis establerts per lliurar les activitats proposades pel professor.
- **No hi haurà recuperacions, ni treballs, ni exàmens addicionals per recuperar els suspensos d'una prova en concret.**
- Les dues proves escrites (examen 1 i 2) són obligatòries, i la nota mitjana mínima exigida entre els dos exàmens és un 3,5 sobre 10.
- Les dates de les proves escrites no s'ajornaran per cap motiu. Cada prova escrita té un dia i una hora de realització ja fixades en el quadre anterior.
- Per a superar l'assignatura és imprescindible que la nota mitjana de les proves escrites sigui igual o superior a 3,5 i que la qualificació final (nota resultant de la mitjana ponderada de les 7 notes) sigui igual o superior a cinc.
- L'alumne que únicament obtingui qualificació de 2 o menys de les 6 primeres notes de l'avaluació tindran com a nota final d'aquesta assignatura la qualificació de **NO PRESENTAT**.
- La participació activa en classe es refereix a la realització dels test de comprovació (previ a les classes), a la resolució d'exercicis en classe i a les preguntes plantejades del temari, sent important, per tant, l'assistència ja sigui en classes presencials o per videoconferència.
- D'acord amb l'art. 3.1 de la normativa d'avaluació de la UdL, l'estudiant no pot utilitzar, en cap cas, durant la realització de les proves d'avaluació, mitjans no permesos o mecanismes fraudulents. L'estudiant que utilitzi qualsevol mitjà fraudulent relacionat amb la prova i/o porti aparells electrònics no permesos, haurà d'abandonar l'examen o la prova, i quedarà subjecte a les conseqüències previstes en aquesta normativa o en qualsevol altra normativa de règim intern de la UdL.

Bibliografia i recursos d'informació

Bibliografia

Bibliografía Básica

Arteaga Ortiz, J. (coordinador) (2017). Manual de Internacionalización (2ª ed.). Madrid. ICEX – CECEO. Disponible en: <https://www.icex-ceceo.es/libreria/detalle/manual+de+internacionalizaci%C3%93n%2C+2%C2%AA+ed>.

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

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

LLAMAZARES, O. (2016): *Marketing Internacional*. Madrid. GLOBAL MARKETING STRATEGIES Ed. Disponible en: <https://www.globalnegotiator.com/es/libros-ebooks-comercio-internacional>

NIETO, A. y LLAMAZARES, O. (2007): *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).

Ariza, G. (2012): *Barreras técnicas comerciales, los obstáculos 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).

Llamazares, O. (2017). *Plan de internacionalización para empresas*. Madrid. Global Marketing Strategies Ed.

LLAMAZARES, O. (2018): *Casos de marketing internacional - 2ª edición*. Madrid. Madrid. GLOBAL MARKETING STRATEGIES Ed.

LLAMAZARES, O. (2018): *Diccionario de comercio internacional*. Madrid. GLOBAL MARKETING STRATEGIES Ed. Disponible en: <https://www.globalnegotiator.com/blog/author/admin/page/2/>

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).

Articles i Revistes

Estan referenciats a cada mòdul dels continguts de l'assignatura

Referències web

Estan referenciades a cada mòdul dels continguts de l'assignatura