



GUÍA DOCENTE
COMERCIO EXTERIOR

Coordinación: COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR

Año académico 2020-21

Información general de la asignatura

Denominación	COMERCIO EXTERIOR			
Código	101330			
Semestre de impartición	1R Q(SEMESTRE) EVALUACIÓN CONTINUADA			
Carácter	Grado/Máster	Curso	Carácter	Modalidad
	Grado en Administración y Dirección de Empresas	4	OPTATIVA	Presencial
Número de créditos de la asignatura (ECTS)	6			
Tipo de actividad, créditos y grupos	Tipo de actividad	PRAULA	TEORIA	
	Número de créditos	2.7	3.3	
	Número de grupos	2	2	
Coordinación	COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR			
Departamento/s	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS			
Distribución carga docente entre la clase presencial y el trabajo autónomo del estudiante	(40%) 60h presenciales (60%) 90h trabajo autónomo			
Información importante sobre tratamiento de datos	Consulte este enlace para obtener más información.			
Idioma/es de impartición	Castellano y catalán			
Distribución de créditos	Pilar Cos Sanchez 12 ECTS			

Profesor/a (es/as)	Dirección electrónica\nprofesor/a (es/as)	Créditos impartidos por el profesorado	Horario de tutoría/lugar
COS SÁNCHEZ, MARÍA PILAR	pilar.cos@udl.cat	1,2	
REDONDO GIMÉNEZ, RUBÉN	ruben.redondo@udl.cat	10,8	

Información complementaria de la asignatura

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.

Objetivos académicos de la asignatura

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.

Competencias

Competencias estratégicas de la Universidad de Lleida

- Dominio de las Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Objetivos

- El objetivo general de la asignatura de Comercio Exterior es introducir los conceptos, los mecanismos y las dinámicas para empezar la actividad exportadora y/o importadora de la empresa. Se trata de ver las reglas del juego, los riesgos a los cuales se enfrenta la empresa y las soluciones que le ofrecen los mecanismos existentes. Este objetivo general se concreta en los objetivos siguientes: 1. Conocer los

elementos básicos para afrontar los mercados exteriores. 2. Conocer las principales barreras al comercio internacional y los organismos que procuran la liberalización del mercado. 3. Disponer de estrategias de internacionalización, para seleccionar e introducirse en mercados exteriores. 4. Conocer y practicar los Incoterms. 5. Conocer la operativa de la actividad importadora y exportadora, así como la documentación correspondiente. 6. Aprender diferentes modalidades de cobro y pago internacionales. 7. Conocer el funcionamiento y las características del mercado de divisas. 8. Poder llevar a cabo un contrato internacional.

- Corrección en la expresión oral y escrita
- Dominio de una lengua extranjera

Competencias específicas de la titulación

- Desempeñar las funciones relacionadas con las distintas áreas funcionales de una empresa e instituciones.
- Aplicar técnicas instrumentales en el análisis y solución de problemas empresariales y en la toma de decisiones.
- Crear y dirigir una empresa atendiendo y respondiendo a los cambios del entorno en el que opera.
- Elaborar, interpretar y auditar la información económico-financiera de entidades y particulares, y prestar asesoramiento sobre los mismos.

Competencias transversales de la titulación

- Actuar en base al rigor, al compromiso personal y con orientación a la calidad.
- Capacidad de organizar y planificar.
- Ser capaz de trabajar y de aprender de forma autónoma y simultáneamente interactuar adecuadamente con los demás, cooperando y colaborando.
- Capacidad de crítica y autocrítica.
- Trabajo en equipo y liderazgo.
- Capacidad de análisis y de síntesis.

Contenidos fundamentales de la asignatura

Modulo1 : INTERNACIONALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Unidad 1: Internacionalización y Comercialización

1. Comercio y globalización
 - 1.1. Situación del Comercio Exterior mundial
 - 1.2. Comercio y globalización

2. La expansión internacional de la empresa
 - 2.1. Análisis de la empresa: la decisión de exportar
 - 2.2. Decisiones estratégicas
 - 2.3. Las etapas del proceso de internacionalización de la empresa

3. Investigación y selección de mercados
 - 3.1. Introducción
 - 3.2. Etapas en la investigación de mercados
 - 3.3. Check List de un estudio de mercado
 - 3.4. Fuentes de información

4. Formulación de la estrategia internacional
 - 4.1. Concentración frente dispersión
 - 4.2. Estrategia global o estrategia multidoméstica

5. Formas de entrada en mercados exteriores
 - 5.1. La exportación en sus diferentes formas
 - 5.2. La cesión de tecnología
 - 5.3. La fabricación en mercados exteriores

6. Plan de Marketing internacional
 - 6.1. Introducción
 - 6.2. Estrategia internacional de productos
 - 6.3. Estrategia internacional de precios
 - 6.4. Estrategia de distribución internacional

6.5. Estrategia internacional de comunicación

7. Organismos de promoción de las exportaciones: ICEX, COPCA, ...

Modulo 2: OPERATÒRIA EN EL COMERCIO EXTERIOR

Unitat 2: Incoterms

1. Los Incoterms.
 - 1.1. Definición.
 - 1.2. Clasificación.
1. Escandalo de costes a la importación.
2. Escandalo de costes a la exportación.

Unitat 3: Gestión del Comercio Exterior

1. Estructura, contenido y descripción de el Aranzel Integrado de las Comunidades Europeas.Taric
 - 1.1.Regimenes comerciales de importación y exportación
 - 1.2.Derechos aranzelarios de importación
 - 1.3.Mesuras de la política aranzelària comunitària
 - 1.4.Acuerdos preferenciales de la UE
 - 1.5.Descripción de los conceptos de Taric
2. Regimenes fiscales en las operaciones de comercio exterior.
3. Tramites aduaneros
 - 3.1.Tramites aduaneros de importación
 - 3.2.Tramites aduaneros de exportación
 - 3.3. DUA(Document Únic Administratiu)
4. Documentos de comercio exterior
 - 4.1.Documentos comerciales
 - 4.2.Documentos de transporte internacional
 - 4.3.Documentos de seguro
 - 4.4.Documentos administrativos

4.5.Certificados

4.6.Otros documentos

5. Comercio intracomunitario

5.1.Conceptos

5.2.Fiscalidad en intercambios intracomunitarios

5.3.Declaración estadística: Intrastat

6. Direcciones de Internet

Mòdul 3:MEDIOS DE PAGO Y MERCADO DE DIVISAS

Unidad 4: Medios de pago Internacional

1. Los principales medios de pago internacional. Clasificación
2. Cheque personal y cheque bancario
3. Orden de pago simple
4. Remitida simple
5. Remitida documentaria
6. Orden de pago documentaria
7. Instrumentos de cobertura de riesgo de cobro

Unitat 5: El Crèdit Documentari

1. Definición
2. Regulación
3. Funcionamiento
4. Convenio del Crèdit Documentario
5. Tipo de creditos
6. Recomendaciones

Unitat 6: Mercat de divises

1. Sistema europeo de bancos centrales
2. Mercado de divisas

3. Instrumentos de cobertura de riesgo de cambio

Ejes metodológicos de la asignatura

- 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.

Plan de desarrollo de la asignatura

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 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

Fechas (Semanas)	Descripción:	Actividad Presencial	HTP (2) (Horas)	Actividad trabajo autónomo	HTNP (Hora)
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 de evaluación

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 y recursos de información

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): *Incoterms2000*. Barcelona. ICC Publishing, S.A. Versión española.

COPCA y CIDEM: Guia definançament per a empreses, operacions d'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): *Comprenderla 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 compraventa 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).