



Universitat de Lleida

GUÍA DOCENTE **COMERCIO EXTERIOR**

Coordinación: COS SANCHEZ, MARIA PILAR

Año académico 2023-24

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	1	1	
Coordinación	COS SANCHEZ, MARIA PILAR			
Departamento/s	ECONOMÍA Y EMPRESA			
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 6 ECTS			

Profesor/a (es/as)	Dirección electrónica\profesor/a (es/as)	Créditos impartidos por el profesorado	Horario de tutoría/lugar
COS SANCHEZ, MARIA PILAR	pilar.cos@udl.cat	6	<ul style="list-style-type: none"> - Cada semana en la misma aula donde tiene lugar la clase, una vez finalizada la misma. - Otro horario: confirmar por e-mail. Con independencia del horario de tutorías establecido, siempre podrá enviarme un correo electrónico para quedar en un día y en una hora determinada. - Las tutorías pueden ser presenciales o por videoconferencia. - También se pueden hacer consultas por e-mail.

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 e informaciones de los profesores (espacio anuncios), para publicar los contenidos de la asignatura (espacio recursos), para publicar los enunciados de las actividades y entregar su solución (espacio actividades), para realizar los test de comprobación (espacio test), 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 sobre los contenidos de la misma. Los profesores indicarán los apartados de lectura correspondientes para cada sesión.
- Es importante sino imprescindible asistir a clases, 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.

Objetivos académicos de la asignatura

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 específicos 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.

Competencias

CT1-Correcta expresión oral y escrita.

CT2-Conocimiento de una lengua extranjera.

CT3-Dominio de las TIC.

CG1-Capacidad de análisis y de síntesis.

CG2-Capacidad de organizar y planificar.

CG3-Capacidad de crítica y autocrítica.

CG4-Trabajo en equipo y liderazgo.

CG5-Ser capaz de trabajar y de aprender de forma autónoma y simultáneamente interactuar adecuadamente con los demás, cooperando y colaborando.

CG6-Actuar en base al rigor, al compromiso personal y con orientación a la calidad.

CE1-Crear y dirigir una empresa atendiendo y respondiendo a los cambios del entorno en el que opera.

CE2-Desempeñar las funciones relacionadas en las distintas áreas funcionales de una empresa e instituciones.

CE3-Elaborar, interpretar y auditar la información económico-financiera de entidades y particulares, y prestar asesoramiento sobre los mismos.

CE4-Aplicar técnicas instrumentales en el análisis y solución de problemas empresariales y en la toma de decisiones.

Contenidos fundamentales de la asignatura

Módulo 1: 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, ...

Módulo 2: OPERATORIA EN COMERCIO EXTERIOR

Unidad 2: Incoterms

- 1. Los Incoterms.
 - 1.1. Definición y regulación.
 - 1.2. Clasificación Incoterms 2020.
 - 1.3. Los Incoterms 2020
- 2. Escandalo de costos a la exportación e importación.
 - 2.1. Introducción
 - 2.2. Escandalo de costes

Unidad 3: Gestión del Comercio Exterior

- 1. Estructura, contenido y descripción del Arancel Integrado de las Comunidades Europeas. Taric
 - 1.1. Regímenes comerciales de importación y exportación
 - 1.2. Derechos arancelarios de importación
 - 1.3. Medidas de la política arancelaria comunitaria
 - 1.4. Acuerdos preferenciales de la UE
 - 1.5. Descripción de los conceptos del Taric
- 2. Regímenes fiscales en operaciones de comercio exterior.
- 3. Trámites aduaneros
 - 3.1. Trámites aduaneros de importación
 - 3.2. Trámites aduaneros de exportación
 - 3.3. DUA (Documento Único Administrativo)

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 los intercambios intracomunitarios
 - 5.3. Declaración estadística: Intrastat
6. Direcciones de Internet

Módulo 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. Remesa simple
5. Remesa documentaría
6. Orden de pago documentaría
7. Instrumentos de cobertura de riesgo de cobro

Unidad 5: El Crédito Documentario

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

Unidad 6: Mercado de divisas

1. Sistema europeo de bancos centrales
2. Mercado de divisas
3. Instrumentos de cobertura

Ejes metodológicos de la asignatura

- 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 del contenido del programa, previa lectura y realización de test de comprobación de los contenidos.

Discusiones en debates presenciales y/o virtuales.

- Tutoría personalizada en la realización de las actividades, para la aplicación de los conocimientos adquiridos en la asignatura.
- Todas las clases se realizarán en el aula de informática.

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	Lección magistral y resolución de caso práctico	3,5	Comprensión y estudio de los apuntes; resolución de la actividad planteada	4,5
4	Unidad 2 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
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

Fechas (Semanas)	Descripción:	Actividad Presencial	HTP (2) (Horas)	Actividad trabajo autónomo	HTNP (Hora)
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	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 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
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	2º examen. Unidades 3, 4, 5, 6	Realización 2ª prueba escrita	3,75	Estudio y preparación examen 2	11
TOTAL			60		90

Sistema de evaluación

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.

(1)Obligatoria / Voluntaria

(2) Individual / Grupal

(*) Total notas 3,4,5,6: 56%

Objetivos	Actividades de evaluación	%	Fechas	O/V (1)
	Criterios			

Objetivos	Actividades de evaluación Criterios	%	Fechas	O/V (1)
Unidades 1, 2	Nota 1: Prueba escrita 1 (Examen 1)	19	Jueves, 9 de noviembre 2023 Hora: 15:00 Aula: 0.38 FDET	O
Unidades 3, 4, 5, 6	Nota 2: Prueba escrita 2 (Examen 2)	19	Lunes, 15 de enero 2024 Hora: 18:00 Aula: 0.38 FDET	O
	Notas 3, 4, 5, 6:		A lo largo del curso	
Temas 1 a 6	Entrega de las <u>4 actividades</u> señaladas en el cuadro siguiente (temporalización) <u>Prueba actividades</u>	14 x 4 (*)	2 octubre 25 octubre 27 noviembre 18 diciembre	O
Temas 1 a 6	Nota 7: Participación activa	6	A lo largo del curso	O

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	2 octubre
Actividad 2	2	Incoterms	O	25 octubre
Actividad 3	3	Gestión del Comercio Exterior	O	27 noviembre
Actividad 4	4	Medios de pago y mercado de divisas	O	18 diciembre

(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, según indiquen los profesores a lo largo del curso.
- Las fechas de las actividades podrían ser modificadas un día antes o después dependiendo del transcurso de las clases.
- 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 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 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 la realización del test de comprobación (previos a las clases), a la resolución de ejercicios en clase y a las preguntas planteadas del temario, siendo importante, por tanto, la asistencia a clase.
- 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. Las sanciones aplicables incluyen, entre otros y dependiendo de la gravedad de la falta, la pérdida del derecho a ser evaluado de la asignatura, la pérdida de la matrícula de un semestre o un curso o la expulsión hasta tres años.

Evaluación alternativa

Para esta asignatura, en la evaluación alternativa, los requisitos son los mismos que en la evaluación continuada, es decir, la realización de las 4 actividades y los 2 exámenes, que se han de llevar a cabo presencialmente a clase.

Según la normativa de evaluación para los grados y másteres de la UdL, aprobada para el Consejo de Gobierno de la UdL, en referencia a la evaluación alternativa: “se pueden incluir otras actividades de evaluación más allá de una prueba global; se mantiene la posibilidad de asistir obligatoriamente a algunas actividades (prácticas, visitas, seminarios)”.

Bibliografía y recursos de información

Bibliografía
Bibliografía Básica
Arteaga Ortiz, J. (coordinador) (2017). Manual de Internacionalización (2ª ed.). Madrid. ICEX – CECO. Disponible en: https://www.icex-ceco.es/libreria/detalle/manual+de+internacionalizaci%C3%93n%2C+2%C2%AA+ed .
Cos Sanchez, Pilar (2023): <i>Material de Comercio Exterior</i> . Universitat de Lleida.
GARCIA CRUZ, R. (2000): <i>Marketing Internacional</i> . Madrid. Esic Editorial.
LLAMAZARES, O. (2016): <i>Marketing Internacional</i> . Madrid. GLOBAL MARKETING STRATEGIES Ed. Disponible en: https://www.globalnegotiator.com/es/libros-ebooks-comercio-internacional
NIETO, A. y LLAMAZARES, O. (2007): <i>Marketing Internacional</i> . Madrid. Ediciones Pirámide.
SERRA, M. (2005): <i>Gestió del comerç internacional I</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): <i>Competir en el exterior: La empresa española y los mercados internacionales</i> . Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
Ariza, G. (2012): <i>Barreras técnicas comerciales, los obstáculos reglamentarios al comercio exterior</i> . 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.
- Cerviño Fernández, J., Arteaga Ortiz, J., Fernández del Hoyo, A. *Essentials of international marketing*. Madrid. ICEX – CECO. Disponible en: <https://www.icex-ceco.es/libreria/detalle/essentials+of+internacional+marketing>
- 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).

Artículos y Revistas / Otras publicaciones

- Están referenciados en cada módulo de los contenidos de la asignatura
- Publicaciones ICEX-CECO: <https://www.icex-ceco.es/libreria>. Publicaciones actuales de marketing internacional: teoría y casos.

Referencias web

Están referenciadas en cada módulo de los contenidos de la asignatura