



TITULACIÓ: LLICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓ I DIRECCIÓ D'EMPRESES

PLA D'ESTUDIS: 1995

ASSIGNATURA: COMERÇ EXTERIOR (Codi 3526)

PROFESSOR/A: PILAR COS SANCHEZ

**CURS: 1r/2n
QUADRIMESTRE: 1r**

CRÈDITS: 6

TIPUS: OPTATIVA

1. OBJECTIUS

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:

- ✓ Conèixer els elements bàsics per afrontar els mercats exteriors.
- ✓ Conèixer les principals barreres al comerç internacional i els organismes que procuren la liberalització del mercat.
- ✓ Disposar d'estratègies d'internacionalització, per seleccionar i introduir-se en mercats exteriors.
- ✓ Conèixer i practicar els Incoterms.
- ✓ Conèixer l'operativa de l'activitat importadora i exportadora, així com la documentació corresponent.
- ✓ Aprendre diferents modalitats de cobrament i pagament internacionals.
- ✓ Conèixer el funcionament i les característiques del mercat de divises.
- ✓ Poder dur a terme un contracte internacional.

2. CONTINGUTS

Màrqueting internacional i operativa Comerç Exterior.

3. PROGRAMA

Mòdul 1: MARKETING INTERNACIONAL

Unitat 1: Marketing Internacional

1. Marketing internacional: Conceptos.
2. El entorno internacional.
3. La expansión internacional de la empresa.
4. Investigación y selección de mercados.
5. Formulación de la estrategia internacional.
6. Formas de entrada en mercados exteriores.
7. Marketing internacional.
8. Ayudas a la exportación (ICEX, COPCA,...).

Mòdul 2: GESTIÓN COMERCIO EXTERIOR

Unitat 2: Trámites Comercio Exterior

1. Trámites tributarios.
2. Arancel de Aduanas (TARIC).
 - 2.1. Regímenes comerciales.
 - 2.2. Tipo de aranceles.
3. Trámites aduaneros.
4. Operaciones intracomunitarias.

Unitat 3: Incoterms y documentos a la exportación

1. Los Incoterms.
 - 1.1. Definición.
 - 1.2. Clasificación.
2. Escandallo de costes a la importación.
3. Escandallo de costes a la exportación.
4. Documentos Comercio Exterior.
 - 4.1. Documentos comerciales
 - 4.2. Documentos de transporte
 - 4.3. Documentos de seguro
 - 4.4. Certificados

Mòdul 3: MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL

Unitat 4: Medios de pago internacional

1. Los principales medios de pago.
2. Cheque personal y bancario.
3. Orden de pago simple.
4. Remesa simple.
5. Orden de pago documentaria.
6. Remesa Documentaria.

Unitat 5: El Crédito Documentario

1. Definición.
2. Regulación (Usos y Reglas Uniformes de los Créditos Documentarios).
3. Funcionamiento.
4. Convenio del Crédito Documentario.
5. Tipos de créditos documentarios.
6. Los documentos en los medios de pago.

Mòdul 4: MERCADO DE DIVISAS Y FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

Unitat 6: Mercado de divisas y financiación internacional

1. El mercado de divisas *spot*.
2. Instrumentos de cobertura de cambio.
 - 2.1. Seguro de cambio.
 - 2.2. Opciones de divisas.
3. Financiación en divisas y euros (importación y exportación).
4. Créditos a la Exportación. FAD

Mòdul 5: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Unitat 7: Contratación internacional

1. Contrato Compra-Venta Internacional.
2. Contrato Distribución/Representación.
3. Cesión de Tecnología.

4. MATERIALS I METODOLOGIA DE L'ASSIGNATURA

- ✓ Material docent de l'assignatura (format web).
- ✓ Explicacions presencials, teòriques i pràctiques, del contingut del Programa.
- ✓ Resolució d'exercicis i casos pràctics individualitzats.
- ✓ Discussions de debats virtuals i/o presencials.

Una assignatura semipresencial requereix unes estratègies diferents de quan es cursa una assignatura presencial.

Cal tenir molt clar què es realitzarà de manera presencial i què de manera virtual. Com també és necessària una organització del temps de treball i una certa capacitat d'autodisciplina.

5. BIBLIOGRAFIA

Bibliografia Bàsica

ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL, varios autores (2005): *Curso superior. Estrategia y gestión del Comercio Exterior (2ª edición)*. Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y Consejo Superior de Cámaras.

SERRA, M. (2006): *Gestió del Comerç Internacional*. Barcelona. Edita: Generalitat de Catalunya; Departament d'Indústria, Comerç i Turisme y Direcció General de Comerç i COPCA.

Bibliografia Complementària

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).

BESCOS, M. (2005): *La Contratación Internacional*. Madrid. ICEX.

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

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

DIAZ MIER, M.A. (1997): *Técnicas de Comercio Exterior I*. Madrid. Ediciones Pirámide.

DIAZ MIER, M.A. y HERNANDO MORENO, J.M. (1996): *Técnicas de Comercio Exterior II*. Madrid. Ediciones Pirámide.

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): *Marketing Internacional*. Madrid. . Esic Editorial.

HERNANDEZ MUÑOZ, L. (2000): *El Crédito Documentario*. Madrid. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).

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

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).

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

6. AVALUACIÓ

Què	Com	Quan	Valor
Resolució d'exercicis i casos pràctics	Activitats dels mòduls	A l'explicació del mòdul corresponent	Obligatori
Examen final	Examen teòric i pràctic	Convocatòria Exàmens Febrer	Obligatori
Participació debats	Debats virtuals i presencials	Durant el semestre	Optatiu Per pujar nota

Per tant, les activitats de **l'avaluació continuada** seran les següents:

- ✓ Les activitats del mòdul. Es proposaran exercicis i casos pràctics relacionats amb els mòduls, que s'hauran de tornar solucionats. Les respostes tindran una data límit d'acceptació, que es donarà a conèixer al mateix temps que l'enunciat. Aquestes activitats que s'aniran establint durant el semestre són molt importants, tant per assolir un bon aprenentatge i aprofitament de l'assignatura, com per poder aprovar-la.
- ✓ Per altra banda, es proposaran temes de debat que apareguin o hagin aparegut en els mitjans de comunicació, i s'hauran de discutir. Les valoracions i observacions realitzades al debat de l'assignatura es tindran en compte per la valoració de l'avaluació continuada.

La **qualificació final de l'assignatura** es desglossarà en els següents conceptes:

- ✓ La qualificació de l'avaluació continuada: exercicis i casos pràctics dels mòduls. Portar a terme les activitats dels mòduls és obligatori. És entre un 60-70% de la qualificació final.
- ✓ La qualificació de examen final de l'assignatura. És entre un 40-30% de la qualificació final.
- ✓ La participació en les activitats de debat, que permet optar a millorar la qualificació final de l'avaluació continuada. És optatiu.

Les dos qualificacions primeres han d'estar aprovades independentment, per superar l'assignatura.