

**FITXA IDENTIFICATIVA****Dades de l'Assignatura**

Codi	35909
Nom	Comerç exterior
Cicle	Grau
Crèdits ECTS	6.0
Curs acadèmic	2022 - 2023

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
1314 - Grau Negoc.Internac/Intern.Business	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
1314 - Grau Negoc.Internac/Intern.Business	26 - Instrumentos de Comercialización Internacional	Optativa

Coordinació

Nom	Departament
SANCHIS LLOPIS, JUAN ALBERTO	132 - Estructura Econòmica

RESUM

Comerç Exterior és una assignatura que es situa en el context de la Comercialització i del Comerç Exterior. Els objectius generals perseguits per aquesta assignatura pretenen satisfer les demandes concretes de les empreses involucrades en activitats de comerç exterior. En aquest sentit s'intentarà que l'alumne: siga conscient de la importància que té avui el comerç exterior en l'empresa, especialment per a empreses radicades a la Comunitat Valenciana; conega els instruments al seu abast per a realitzar operacions de comerç exterior; i, sàpia aplicar aquests instruments i tècniques de manera correcta i eficaç.

CONEIXEMENTS PREVIS



Relació amb altres assignatures de la mateixa titulació

No heu especificat les restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Altres tipus de requisits

Coneixements generals bàsics d'Economia Internacional.

COMPETÈNCIES (RD 1393/2007) // RESULTATS DE L'APRENTATGE (RD 822/2021)

1314 - Grau Negoc.Internac/Intern.Business

- Tenir capacitat per treballar en equips multidisciplinaris i interculturals.
- Comprendre i reflexionar sobre contextos socioeconòmics i polítics que afecten a la presa de decisions empresarials i econòmiques en un entorn internacional.
- Manejar els mecanismes de disseny, coordinació i control de l'estratègia internacional de l'empresa.
- Identificar els organismes a què ha d'acudir un professional que exercisca l'activitat professional en una empresa exportadora.
- Valorar quin és l'instrument o la tècnica de comerç exterior que s'adeqüe millor als problemes de gestió del comerç internacional que poden sorgir en la seua activitat professional.
- Utilitzar, d'una forma complementària, les eines de comerç exterior i de màrqueting internacional.
- Conèixer els elements bàsics de l'estratègia tàctica i creativa de la comunicació i saber-la aplicar fins i tot en el context internacional.

RESULTATS D'APRENTATGE (RD 1393/2007) // SENSE CONTINGUT (RD 822/2021)

En finalitzar el curs l'alumne ha de ser capaç de:

- Identificar els organismes als quals ha d'acudir un professional que exerceixi la seva activitat professional en una empresa exportadora.
- Identificar als diferents agents que intervenen en els processos d'exportació i importació de productes i serveis de les empreses.
- Valorar com és l'instrument o tècnica de comerç exterior que millor s'adeqüi als problemes de gestió del comerç internacional que poden sorgir en la seva activitat professional.
- Utilitzar, d'una forma complementària, les eines de comerç exterior i de màrqueting internacional.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS



1. TEMA 1. RELACIONS ECONÒMIQUES INTERNACIONALS I EL COMERÇ INTERNACIONAL.

- 1.1. Introducció.
 - 1.1.1. Definicions.
 - 1.1.2. La balança de pagaments i la seva estructura.
 - 1.1.3. L'evolució de les relacions econòmiques internacionals.
- 1.2. Organitzacions econòmiques internacionals.
 - 1.2.1. El Fons Monetari Internacional (FMI).
 - 1.2.2. El Banc Mundial (WB).

2. TEMA 2. REGULACIÓ DEL COMERÇ EXTERIOR EN LA UE

- 2.1. Introducció.
- 2.2. Les duanes i l'aranzel de duanes comunitari.
 - 2.2.1. L'aranzel de duanes.
 - 2.2.1.1. Definició.
 - 2.2.1.2. Nomenclatura aranzelària.
 - 2.2.2. El valor en duana.
 - 2.2.3. L'economia aranzelària.

3. TEMA 3. L'EMPRESA I L'EXPORTACIÓ

- 3.1. Introducció.
- 3.2. Avantatges de l'exportació.
- 3.3. La decisió d'exportar.
 - 3.3.1. L'anàlisi interna.
 - 3.3.1.1. Anàlisi de les potencialitats i debilitats de l'empresa.
 - 3.3.1.2. Canvis interns en l'estratègia de l'empresa.
 - 3.3.2. L'anàlisi extern.
 - 3.3.2.1. Les fonts d'informació.
 - 3.3.2.2. La investigació de mercats.
 - 3.3.2.2.1. La selecció de mercats: preselecció i sondeig.
 - 3.3.2.2.2. La prospecció de mercats.
 - 3.3.2.2.3. L'elaboració d'un pla de màrqueting internacional.
- 3.4. L'accés a l'mercado a través de l'exportació.
 - 3.4.1. La selecció de canal de comercialització.

4. TEMA 4. LA POLÍTICA DE FOMENT A L'EXPORTACIÓ

- 4.1. Introducció.
- 4.2. Instrumentos de promoció de exportaciones.
 - 4.2.1. Información y asesoramiento.
 - 4.2.2. Promoción comercial.
 - 4.2.3. Servicios individuales a empresas.
 - 4.2.4. Formación.



4.4.5. Financiación.

4.2.5.1. El crédito oficial a la exportación.

4.2.5.1.1. El crédito al suministrador nacional.

4.2.5.1.2. El crédito al comprador extranjero.

4.2.5.1.3. El CARI (Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses).

4.2.5.2. El crédito FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo).

4.2.6. Aseguramiento: el seguro a la exportación.

4.2.7. Otros instrumentos.

4.3. Los organismos de apoyo a la exportación y sus programas.

4.3.1. Organismos públicos.

4.3.1.1. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

4.3.1.2. El Instituto Valenciano de Exportaciones (IVEX). (Conferencia impartida por el IVEX).

4.3.2. Otros sectoriales y multisectoriales.

4.3.2.1. Las Cámaras de Comercio.

4.3.2.2. Las Asociaciones de Exportadores.

5. TEMA 5. CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL

5.1. Introducción.

5.2. Las operaciones comerciales y sus fórmulas contractuales.

5.2.1. Principios generales de la contratación internacional.

5.2.2. Los usos mercantiles internacionales.

5.2.3. Solución de litigios y el arbitraje internacional.

5.3. La compraventa internacional.

5.3.1. Formación de un acuerdo de venta internacional o de un contrato internacional.

5.3.2. Cláusulas básicas de un contrato de compraventa.

5.4. Las condiciones de entrega: los INCOTERMS (INTernational COMercial TERMS).

5.5. Los contratos de intermediación.

5.5.1. El contrato de representante asalariado.

5.5.2. El contrato de agencia.

5.6. Los contratos de distribución.

6. TEMA 6. TRANSPORT I ASSEGURANÇA INTERNACIONAL DE MERCADERIES

6.1. Introducción.

6.2. Tipos de transporte y su regulación.

6.2.1. Transporte marítimo.

6.2.2. Transporte terrestre: por carretera y por ferrocarril.

6.2.3. Transporte aéreo.

6.2.4. Transporte multimodal.

6.2.5. Los documentos de transporte.

6.3. El seguro en el transporte internacional.



7. TEMA 7. ELS RISCOS EN EL COMERÇ EXTERIOR I LA SEUA COBERTURA.

- 7.1. Introducció.
- 7.2. Las divisas y sus mercados.
- 7.3. El riesgo de cambio y la cobertura del riesgo de cambio de divisas.
 - 7.3.1. El seguro de cambio.
 - 7.3.2. Las opciones sobre divisas.
 - 7.3.3. Otros instrumentos de cobertura.
 - 7.3.3.1. Cuentas en divisas.
 - 7.3.3.2. Futuros de divisas.
 - 7.3.3.3. Cláusula de revisión de precios.
 - 7.3.3.4. Compensación.
 - 7.3.3.5. Swaps.
- 7.4. Los riesgos de cobro y sus formas de cobertura.
 - 7.4.1. La cobertura CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación).
 - 7.4.2. Otras fórmulas de aseguramiento del cobro: el factoring.

8. TEMA 8. ELS MITJANS DE PAGAMENT INTERNACIONALS

- 8.1. Introducció: la elecció de un medio de pago.
- 8.2. El cheque.
 - 8.2.1. El cheque personal.
 - 8.2.2. El cheque bancario.
- 8.3. La orden de pago.
 - 8.3.1. La orden de pago simple.
 - 8.3.2. La orden de pago documentaria.
- 8.4. La remesa.
 - 8.4.1. La remesa simple.
 - 8.4.2. La remesa documentaria con pago aplazado.
 - 8.4.3. La remesa documentaria con pago diferido.
- 8.5. El Crédito Documentario.
 - 8.5.1. Definición, regulación y características generales.
 - 8.5.2. Tipos de créditos documentarios.
 - 8.5.3. El crédito documentario con pago al contado.
 - 8.5.4. El crédito documentario con pago diferido.

9. TEMA 9. LA FINANÇAMENT DEL COMERÇ EXTERIOR

- 9.1. Introducció.
- 9.2. La financiación de las exportaciones.
 - 9.2.1. Facturación y financiación en euros ().
 - 9.2.2. Facturación en euros () y financiación en otra divisa.
 - 9.2.2.1. Sin cobertura de riesgo de cambio (tipo de cambio provisional).
 - 9.2.2.2. Con cobertura de riesgo de cambio.
 - 9.2.3. Facturación en divisas y financiación en euros ().



- 9.2.3.1. Sin cobertura de riesgo de cambio.
- 9.2.3.2. Con cobertura de riesgo de cambio.
- 9.2.4. Facturación y financiación en divisas.
- 9.3. La financiación de importaciones.
- 9.3.1. Facturación y financiación en euros ().
- 9.3.2. Facturación en divisas y financiación en euros ().
- 9.3.3. Facturación y financiación en divisas.
- 9.3.4. Facturación en euros () y financiación en otra divisa.

10. TEMA 10. NOVES TENDÈNCIES I FUTUR DEL COMERÇ EXTERIOR

- 10.1. La globalización del comercio mundial.
- 10.2. Implantación en el exterior.
- 10.2.1. La internacionalización de la empresa.
- 10.2.2. Instrumentos de apoyo a la internacionalización.
- 10.3. El comercio electrónico y las nuevas tecnologías de comunicación aplicadas al desarrollo del comercio exterior.

VOLUM DE TREBALL

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes de teoria	30,00	100
Pràctiques en aula	30,00	100
Assistència a esdeveniments i activitats externes	15,00	0
Elaboració de treballs en grup	30,00	0
Preparació de classes pràctiques i de problemes	15,00	0
Resolució de casos pràctics	30,00	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGIA DOCENT

L'assignatura comerç exterior es divideix en dos parts: una part teòrica i una part pràctica. Aquesta divisió respon a el fet que els estudiants assimilien les qüestions bàsiques de la gestió de el comerç exterior més fàcilment quan els temes plantejats en la part teòrica apareixen vinculats a casos pràctics, amb operacions de comerç exterior reals, amb documents d'exportacions, de transport, de crèdits documentaris, etc. reals. Per tant, tots els temes, a excepció del tema 10, que és un tema de comerç global i de noves tendències, tenen una o dues pràctiques lligades al tema en què es plantejaran qüestions clau de la part teòrica, que permetran reforçar el material teòric i il·lustrar a l'alumne sobre l'aplicabilitat dels coneixements adquirits al món real.

Les classes de la part teòrica tenen per objectiu proporcionar l'estudiant la informació i els instruments conceptuals necessaris per a la comprensió de l'procés d'internacionalització d'una empresa, ja siga en forma d'exportacions o en forma d'implantació a l'exterior. A les classes es realitzarà una exposició dels continguts fonamentals del programa teòric, aprofundint en aquells aspectes que presenten més dificultat



per a l'estudiant.

El programa de pràctiques d'aquesta assignatura està estretament relacionat amb els continguts teòrics i constitueix una part fonamental de el curs. El seu objectiu és consolidar els conceptes bàsics adquirits, fomentar l'aplicació de coneixements en diferents situacions del món real i desenvolupar la capacitat de raonament i anàlisi, així com l'autonomia de l'estudiant en l'organització de la feina personal. També es desenvoluparan activitats en grup.

Amb aquesta finalitat, el curs s'articula al voltant de diversos tipus de pràctiques, el denominador comú serà l'ompliment d'un qüestionari pràctic per cadascuna de les pràctiques proposades. Aquest qüestionari serà personalitzat (en la majoria dels casos) o per grups. Les pràctiques proposades responen a diferents formats. Així, tenim la practica "discussió" en què els alumnes hauran de llegir algun document o article que serà discutit a classe i de què hauran d'omplir el qüestionari corresponent. Un altre tipus de pràctica, és la pràctica "interactiva" en la qual l'alumne haurà de demanar informació pel seu compte a través d'internet o altres mitjans sobre qüestions relacionades amb el cas pràctic. Una vegada s'obté aquesta informació l'alumne haurà d'omplir el corresponent qüestionari en la classe pràctica presencial. En altres casos es repartiran documents reals de el comerç internacional, com ara el document d'exportació o importació, i l'alumne haurà de tramitar aquests documents basant-se en un cas pràctic real que se li proposarà a classe. També hi ha un altre tipus de pràctica que respon a la visualització a classe d'alguns vídeos de comerç exterior. En aquest cas, com en els anteriors l'alumne haurà de respondre a l'qüestionari de preguntes proposades. Un altre tipus de pràctica és la pràctica "rol" en la qual diversos alumnes han d'assumir determinats rols a l'hora de resoldre el qüestionari. Un exemple d'aquest tipus de pràctica és la redacció d'un contracte de compravenda internacional en què els alumnes disposen d'informació d'una possible operació de comerç internacional que s'han de plasmar en un contracte i en el qual un dels alumnes assumeix el paper de l'exportador i l'altre el de l'importador. És interessant destacar també la pràctica "visita" en què ens vam desplaçar a una institució relacionada amb l'assignatura, com el Port de València, un dipòsit duaner o la Fira de València i en la qual ens expliquen l'operativa i el funcionament de la mateixa . Finalment, en altres ocasions també tenim la pràctica "visita inversa" en què el representant d'alguna empresa o institució (de l'IVACE, d'alguna entitat financera o de l'Agència Tributària) ens imparteixen una xerrada de la qual l'alumne haurà de prendre les seves notes per contestar el qüestionari.

Tots els materials a disposició dels alumnes de comerç exterior aparcecerán regularment a l'Aula Virtual de l'assignatura. Així mateix, qualsevol informació rellevant de les pràctiques, anuncis, etc., es posarà a disposició dels alumnes a l'Aula Virtual.

AVALUACIÓ

Part teòrica: Un examen escrit de la part teòrica de l'assignatura d'una durada no superior a dues hores i que correspon a l'60% de la nota final. L'alumne haurà d'obtenir un mínim (2.8 sobre 6) en aquesta part per poder obtenir una mitjana de la part teòrica i pràctica.

Part pràctica: avaluació continua a través dels qüestionaris pràctics. Aquesta part suposa un 40% de la nota final. Els qüestionaris NO són recuperables (excepte quan s'indiqui el contrari) segons l'Art. 6.5 de l'Reglament d'Avaluació i Qualificació de la Universitat de València per a Títols de Grau i Màster (Consell de Govern 2017.05.30, ACGUV 108 / 2017).



REFERÈNCIES

Bàsiques

- References:

General references:

- Curso básico. Operativa y práctica del comercio exterior. ICEX. 2005. (En cada tema se especifican los apartados relacionados).
- Curso superior. Estrategia y gestión del comercio exterior. ICEX. 2005. (En cada tema se especifican los apartados relacionados).

Specific topic references:

- Sánchez, M. P., 1996: Manual del sector exterior de la Economía Española (2ª edición). ICEX.
- Curso de especialistas de comercio exterior (2ª edición). ICEX. 1996
- Jiménez, I., 1998: Guía de la CCI para los Fundamentos del Comercio Internacional. Cámara de Comercio Internacional.
- Hernández Muñoz, L., 1992: Diccionario terminológico de comercio exterior. ICEX.

Complementàries

- In each topic there will be specific references that the student would get in a detailed programme published in the aula virtual.