FICHA IDENTIFICATIVA

Datos de la Asignatura

Código	36492
Nombre	Operativa del Comercio Exterior
Ciclo	Grado
Créditos ECTS	6.0
Curso académico	2022 - 2023

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1316 - Grado en Economía	Facultad de Economía	4	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
1316 - Grado en Economía	26 - Economía Internacional y Territorio	Optativa

Coordinación

Nombre	Departamento
SANCHIS LLOPIS, JUAN ALBERTO	132 - Estructura Económica

RESUMEN

Comercio Exterior es una asignatura que se situa en el contexto de la Comercialización y del Comercio Exterior. Los objetivos generales perseguidos por esta asignatura pretenden satisfacer las demandas concretas de las empresas involucradas en actividades de comercio exterior. En este sentido se intentará que el alumno: sea consciente de la importancia que tiene hoy en día el comercio exterior en la empresa, especialmente para empresas radicadas en la Comunidad Valenciana; conozca los instrumentos a su alcance para realizar operaciones de comercio exterior; y, sepa aplicar dichos instrumentos y técnicas de forma correcta y eficaz.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

Conocimientos generales de Economía Internacional.

COMPETENCIAS

1316 - Grado en Economía

- Capacidad de pensamiento crítico.
- Capacidad para la búsqueda y análisis de información.
- Capacidad para la toma de decisiones aplicando los conocimientos a la práctica.
- Capacidad de aprendizaje autónomo.
- Capacidad de manejar las tecnologías de la información.
- Aplicar los principios del análisis económico (decisión racional) al diagnóstico y resolución de problemas.
- Comprender el funcionamiento de la economía a nivel agregado y el efecto que sobre ésta tienen las distintas políticas económicas.
- Conocer y comprender la naturaleza del comercio internacional y del marco financiero en que éste se desarrolla.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar el curso el alumno ha de ser capaz de:

- Identificar los organismos a los que tiene que acudir un profesional que ejerza su actividad profesional en una empresa exportadora.

- Identificar a los distintos agentes que intervienen en los procesos de exportación e importación de productos y servicios de las empresas.

- Valorar cual es el instrumento o técnica de comercio exterior que mejor se adecue a los problemas de gestión del comercio internacional que pueden surgir en su actividad profesional.

- Utilizar, de una forma complementaria, las herramientas de comercio exterior y de marketing internacional.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. TEMA 1. RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES Y COMERCIO INTERNACIONAL

1.1. Introducción.
1.1.1. Definiciones.
1.1.2. La balanza de pagos y su estructura.
1.1.3. La evolución de las relaciones económicas internacionales.
1.2. Organizaciones económicas internacionales.
1.2.1. El Fondo Monetario Internacional (FMI).
1.2.2. El Banco Mundial (WB).
1.2.3. El GATT y la Organización Mundial de Comercio (WTO).
1.2.4. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
1.3. Restricciones al comercio internacional.
1.3.1. El proceso histórico y las medidas de política arancelaria.
1.3.2. Las barreras no arancelarias.
1.3.3. Las medidas de defensa comercial.
1.4. El comercio mundial, el comercio exterior en España y en la Comunidad Valenciana.
1.4.1. Evolución del comercio mundial.
1.4.2. Evolución del comercio exterior español y su estructura actual.

2. TEMA 2. REGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA UE

2.1. Introducción.
2.2. Las aduanas y el arancel de aduanas comunitario.
2.2.1. El arancel de aduanas.
2.2.1.1. Definición.
2.2.1.2. Nomenclatura arancelaria.
2.2.2. El valor en aduana.
2.2.3. La economía arancelaria.
2.2.4. El origen de las mercancías.
2.2.5. La obligación aduanera.
2.3. Formalidades aduaneras para la importación y exportación.
2.3.1. El Documento Único Aduanero (DUA).
2.3.2. El INTRASTAT.
2.4. La exportación de mercancías.
2.4.1. Aspectos generales.
2.4.2. Despacho de exportaciones.
2.4.3. El IVA en la exportación.
2.5. La importación de mercancías.
2.5.1. Régimen comercial de importación.
2.5.2. Despacho de importaciones.
2.5.3. El IVA en la importación.
2.6. Destinos aduaneros.

3. LA EMPRESA Y LA EXPORTACIÓN.

3.1. Introducción.
3.2. Ventajas de la exportación.
3.3. La decisión de exportar.
3.3.1. El análisis interno.
3.3.1.1. Análisis de las potencialidades y debilidades de la empresa.
3.3.1.2. Cambios internos en la estrategia de la empresa.
3.3.2. El análisis externo.
3.3.2.1. Las fuentes de información.
3.3.2.2. La investigación de mercados.
3.3.2.2.1. La selección de mercados: preselección y sondeo.
3.3.2.2.2. La prospección de mercados.
3.3.2.2.3. La elaboración de un plan de marketing internacional.
3.4. El acceso al mercado a través de la exportación.
3.4.1. La selección del canal de comercialización.

4. TEMA 4. LA POLÍTICA DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN

4.1. Introducción.
4.2. Instrumentos de promoción 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.
4.3.1Organismos 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. CONTRATACIÓN 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. TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

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. LOS RIESGOS EN EL COMERCIO EXTERIOR Y SU COBERTURA

7.1. Introducción.
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. LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

8.1. Introducción: la elección 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 FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

9.1. Introducción.
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. NUEVAS TENDENCIAS Y FUTURO DEL COMERCIO 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.

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	30,00	100
Prácticas en aula	30,00	100
Asistencia a eventos y actividades externas	15,00	0
Elaboración de trabajos en grupo	30,00	0
Preparación de clases prácticas y de problemas	15,00	0
Resolución de casos prácticos	30,00	0
TOTAL	**150,00**	

METODOLOGÍA DOCENTE

La asignatura comercio exterior se divide en dos partes: una parte teórica y una parte práctica. Esta división responde al hecho de que los estudiantes asimilan las cuestiones básicas de la gestión del comercio exterior más fácilmente cuando los temas planteados en la parte teórica aparecen vinculados a casos prácticos, con operaciones de comercio exterior reales, con documentos de exportaciones, de transporte, de créditos documentarios, etc. reales. Por tanto, todos los temas, a excepción del tema 10 que es un tema de comercio global y de nuevas tendencias, tienen una o dos prácticas ligadas al mismo en las que se plantearán cuestiones clave de la parte teórica, que permitirán reforzar el material teórico e ilustrar al alumno sobre la aplicabilidad de los conocimientos adquiridos al mundo real.

Las clases de la parte teórica tienen por objetivo proporcionar al estudiante la información y los instrumentos conceptuales necesarios para la comprensión del proceso de internacionalización de una empresa, ya sea en forma de exportaciones o en forma de implantación en el exterior. En las clases se realizará una exposición de los contenidos fundamentales del programa teórico, profundizando en aquellos aspectos que presentan mayor dificultad para el/la estudiante.

El programa de prácticas de esta asignatura está estrechamente relacionado con los contenidos teóricos y constituye una parte fundamental del curso. Su objetivo es consolidar los conceptos básicos adquiridos, fomentar la aplicación de conocimientos a diferentes situaciones del mundo real y desarrollar la capacidad de razonamiento y análisis, así como la autonomía del estudiante en la organización del trabajo personal. También se desarrollarán actividades en grupo.

Con este fin, el curso se articula en torno a varios tipos de prácticas, cuyo denominador común será la cumplimentación de un cuestionario práctico por cada una de las prácticas propuestas. Este cuestionario será personalizado (en la mayoría de los casos) o por grupos. Las prácticas propuestas responden a distintos formatos. Así, tenemos la practica “discusión” en la que los alumnos deberán leer algún documento o artículo que será discutido en clase y del que deberán rellenar el cuestionario correspondiente. Otro tipo de práctica, es la práctica “interactiva” en la cual el alumno deberá recabar información por su cuenta a través de internet u otros medios acerca de cuestiones relacionadas con el caso práctico. Una vez obtenida dicha información el alumno deberá rellenar el correspondiente cuestionario en la clase práctica presencial. En otros casos se repartirán documentos reales del comercio internacional, como por ejemplo el documento de exportación o importación, y el alumno deberá tramitar dichos documentos basándose en un caso practico real que se le propondrá en clase. También existe otro

tipo de práctica que responde a la visualización en clase de algunos vídeos de comercio exterior. En este caso, como en los anteriores el alumno deberá responder al cuestionario de preguntas propuestas. Otro tipo de práctica es la práctica “rol” en la que varios alumnos tienen que asumir determinados roles a la hora de resolver el cuestionario. Un ejemplo de este tipo de práctica es la redacción de un contrato de compraventa internacional en el que los alumnos disponen de información de una posible operación de comercio internacional que deben plasmar en un contrato y en el que uno de los alumnos asume el rol del exportador y el otro el del importador. Es interesante destacar también la práctica “visita” en la que nos desplazamos a una institución relacionada con la asignatura, como el Puerto de Valencia, un depósito aduanero o la Feria de Valencia y en la que nos explican la operativa y el funcionamiento de la misma. Finalmente, en otras ocasiones también tenemos la práctica “visita inversa” en la que el representante de alguna empresa o institución (del IVACE, de alguna entidad financiera o de la Agencia Tributaria) nos imparten una charla de la cual el alumno deberá tomar sus notas para contestar al cuestionario.

Todos los materiales a disposición de los alumnos de comercio exterior aparecerán regularmente en el Aula Virtual de la asignatura. Asimismo, cualquier información relevante de las prácticas, anuncios, etc., se pondrá a disposición de los alumnos en el Aula Virtual.

EVALUACIÓN

Parte teórica: Un examen escrito de la parte teórica de la asignatura de una duración no superior a dos horas y que corresponde al 60% de la nota final. El alumno deberá obtener un mínimo en esta parte (2,8 sobre 6 puntos) para poder obtener una media de la parte teórica y práctica.

Parte práctica: evaluación continúa a través de los cuestionarios prácticos. Esta parte supone un 40% de la nota final. Los cuestinarios NO son recuperables (excepto cuando se indique lo contrario) según el Art. 6.5 del Reglament d'Avaluació i qualificació de la Universitat de València per a títols de Grau i Màster (Consell de Govern 30-5-2017, ACGUV 108/2017).

REFERENCIAS

Básicas

- Referencias:

Referencias generales:
- 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).
Referencias específicas de los temas:
- 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.

Complementarias

- En cada tema habrá referencias específicas que el alumno podrá consultar en el programa detallado publicado en el aula virtual.