



FITXA IDENTIFICATIVA

DADES DE L'ASSIGNATURA

Codi: 35909
Nom: Comerç exterior
Cicle: Grau
Crèdits ECTS: 6
Curs acadèmic: 2025-26

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	Instrumentos de Comercialización Internacional	OPTATIVA

COORDINACIÓ

SANCHIS LLOPIS JUAN ALBERTO

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 respondre les demandes concretes de les empreses involucrades en activitats de comerç exterior. En aquest sentit, l'assignatura persegueix que l'alumne: siga conscient de la importància que té avui en dia el comerç exterior a l'empresa, especialment per a empreses petites i mitjanes (PyMes); conega els instruments al seu abast per realitzar operacions de comerç exterior; i, sàpia aplicar aquests instruments i tècniques de forma correcta i eficaç.

">

CONEIXEMENTS PREVIS

RELACIÓ AMB ALTRES ASSIGNATURES DE LA MATEIXA TITULACIÓ

No s'ha especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

ALTRES TIPUS DE REQUISITS

Coneixements generals bàsics d'Economia Internacional.



COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE

-

Comprendre i reflexionar sobre contextos socioeconòmics i polítics que afecten a la presa de decisions empresarials i econòmiques en un entorn 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.

Identificar els organismes a què ha d'acudir un professional que exercisca l'activitat professional en una empresa exportadora.

Manejar els mecanismes de disseny, coordinació i control de l'estratègia internacional de l'empresa.

Tenir capacitat per treballar en equips multidisciplinaris i interculturals.

Utilitzar, d'una forma complementària, les eines de comerç exterior i de màrqueting internacional.

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.

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'mercat 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.
 - 4.2.5. 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.

- 5.1. Introducció.
- 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. TEMA 5. CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL

- 5.1. Introducció.
- 5.2. Las operaciones comerciales y sus fórmulas contractuales.
 - 5.2.1. Principios generales de la contratación 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 COMMERCIAL 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. Introducció.
- 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.

- 8.1. Introducció: la elección de un medio de pago.
- 8.2. El cheque.
 - 8.2.1. El cheque personal.



8. TEMA 8. ELS MITJANS DE PAGAMENT INTERNACIONALS

- 8.1. Introducció: la elecció de un mitjà de pagament.
- 8.2. El cheque. 8.2.2. El cheque bancari.
- 8.3. La orden de pagament.
 - 8.3.1. La orden de pagament simple.
 - 8.3.2. La orden de pagament documentaria.
- 8.4. La remesa.
 - 8.4.1. La remesa simple.
 - 8.4.2. La remesa documentaria con pagament aplazado.
 - 8.4.3. La remesa documentaria con pagament diferido.
- 8.5. El Crèdit Documentari.
 - 8.5.1. Definició, regulació y característiques generals.
 - 8.5.2. Tipus de crèdits documentaris.
 - 8.5.3. El crèdit documentari con pagament al contado.
 - 8.5.4. El crèdit documentari con pagament diferido.

9. TEMA 9. LA FINANÇAMENT DEL COMERÇ EXTERIOR

- 9.1. Introducció.
- 9.2. La financiació de las exportaciones.
 - 9.2.1. Facturació y financiació en euros (€).
 - 9.2.2. Facturació en euros (€) y financiació 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. Facturació en divisas y financiació 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. Facturació y financiació en divisas.
- 9.3. La financiació de importaciones.
 - 9.3.1. Facturació y financiació en euros (€).
 - 9.3.2. Facturació en divisas y financiació en euros (€).
 - 9.3.3. Facturació y financiació en divisas.
 - 9.3.4. Facturació en euros (€) y financiació en otra divisa.

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

- 10.1. La globalizació del comerç mundial.
- 10.2. Implantació en el exterior.
 - 10.2.1. La internacionalizació de la empresa.
 - 10.2.2. Instrumentos de apoyo a la internacionalizació.
- 10.3. El comerç electrònic y las nuevas tecnologies de comunicació aplicadas al desarrollo del comerç exterior.

VOLUM DE TREBALL (HORES)

**ACTIVITATS PRESENCIALS**

Activitat	Hores
Teoria	30,00
Pràctiques a l'aula	30,00
Total hores	60,00

ACTIVITATS NO PRESENCIALS

Activitat	Hores
Assistència a altres activitats	15,00
Elaboració de treballs individuals o en grup	30,00
Estudi i treball autònom	0,00
Preparació de classes	15,00
Preparació d'activitats d'avaluació	0,00
Resolució de casos pràctics	30,00
Total hores	90,00

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 apareixeran 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.

ràn 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.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).

17.05.30, ACGUV 108 / 2017).

BIBLIOGRAFIA

- 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.



- En cada tema habrá referencias específicas que el alumno obtendrá en un programa detallado publicado en Aula Virtual