



FICHA IDENTIFICATIVA

DATOS DE LA ASIGNATURA

Código: 36492
Nombre: Operativa del Comercio Exterior
Ciclo: Grado
Créditos ECTS: 6
Curso académico: 2025-26

TITULACIONES

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1316 - Grado en Economía	Facultat d'Economia	4	Primer cuatrimestre

MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
1316 - Grado en Economía	Economía Internacional y Territorio	OPTATIVA

COORDINACIÓN

SANCHIS LLOPIS JUAN ALBERTO

RESUMEN

Operativa del Comercio Exterior es una asignatura que se sitúa en el contexto de la Comercialización y del Comercio Exterior. Los objetivos generales de esta asignatura pretenden satisfacer las demandas concretas de las empresas involucradas en actividades de comercio exterior. En este sentido la asignatura persigue que el alumno: sea consciente de la importancia que tiene hoy en día el comercio exterior en la empresa, especialmente para empresas Pequeñas y Medianas; 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 / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

-

Aplicar los principios del análisis económico (decisión racional) al diagnóstico y resolución de problemas.

Capacidad de aprendizaje autónomo.

Capacidad de manejar las tecnologías de la información.

Capacidad de pensamiento crítico.

Capacidad para la búsqueda y análisis de información.

Capacidad para la toma de decisiones aplicando los conocimientos a la práctica.

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.

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.
 - 2.1.1.1. Nomenclatura arancelaria.
 - 2.1.2. El valor en aduana.
 - 2.1.3. La economía arancelaria.
 - 2.1.4. El origen de las mercancías.
 - 2.1.5. La obligación aduanera.



2.2. Formalidades aduaneras para la importación y exportación.

2.2.1. El Documento Único Aduanero (DUA).

2.2.2. El INTRASTAT.

2.3. La exportación de mercancías.

2.3.1. Aspectos generales.

2.3.2. Despacho de exportaciones.

2.3.3. El IVA en la exportación.

2.4. La importación de mercancías.

2.4.1. Régimen comercial de importación.

2.4.2. Despacho de importaciones.

2.4.3. El IVA en la importación.

2.5. 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

VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)

ACTIVIDADES PRESENCIALES

Actividad	Horas
Teoría	30,00
Prácticas en aula	30,00
Total horas	60,00

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	15,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	30,00
Estudio y trabajo autónomo	0,00
Preparación de clases	15,00
Preparación de actividades de evaluación	0,00
Resolución de casos prácticos	30,00
Total horas	90,00

METODOLOGÍA DOCENTE

La asignatura Operativa del 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. En las clases se realizará una exposición de los contenidos fundamentales del programa teórico, profundizando en aquellos aspectos que presentan mayor dificultad para los estudiantes.

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 práctica ¿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 (DUA), y el alumno deberá tramitar dichos documentos basándose en un caso práctico 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.



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 continua a través de los cuestionarios prácticos. Esta parte supone un 40% de la nota final. Los cuestionarios 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).

0-5-2017, ACGUV 108/2017).

BIBLIOGRAFÍA

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 (2ªE 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 podrá consultar en el programa detallado publicado en el aula virtual.