



FITXA IDENTIFICATIVA

DADES DE L'ASSIGNATURA

Codi: 36492
Nom: Operativa del Comerç Exterior
Cicle: Grau
Crèdits ECTS: 6
Curs acadèmic: 2026-27

TITULACIONS

Titulació	Centre	Curs	Període
1316 - Grau Economia	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre

MATÈRIES

Titulació	Matèria	Caràcter
1316 - Grau Economia	Economía Internacional y Territorio	OPTATIVA

COORDINACIÓ

SANCHIS LLOPIS JUAN ALBERTO

RESUM

Operativa del 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 d'Economia Internacional.



COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE

1316 - Grau Economia

Aplicar els principis de l'anàlisi econòmica (decisió racional) al diagnòstic i a la resolució de problemes.

Capacitat d'aprenentatge autònom.

Capacitat de pensament crític.

Capacitat per a la cerca i l'anàlisi d'informació.

Capacitat per a la presa de decisions aplicant els coneixements a la pràctica.

Capacitat per manejar les tecnologies de la informació.

Comprendre el funcionament de l'economia a nivell agregat i l'efecte que hi tenen les distintes polítiques econòmiques.

Conèixer i comprendre la naturalesa del comerç internacional i del marc financer en què es desenvolupa.

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).

1.2.3. El GATT i l'Organització Mundial del Comerç (WTO).

1.2.4. La Conferència de las Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament (UNCTAD).

1.3. Restriccions al comerç internacional.

1.3.1. El procés històric i las mesures de política aranzelària.

1.3.2. Las barreres no aranzelàries.

1.3.3. Las mesures de defensa comercial.

1.4. El comerç mundial, el comerç exterior en España i en la Comunitat Valenciana.



- 1.4.1. Evolució del comerç mundial.
- 1.4.2. Evolució del comerç exterior espanyol y la seua estructura actual.

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.
 - 2.2.4. L'origen de les mercaderies.
 - 2.2.5. L'obligació duanera.
- 2.3. Formalitats duaneres per a la importació i exportació.
 - 2.3.1. El Document Únic Duaner (DUA).
 - 2.3.2. EL INTRASTAT.
- 2.4. L'exportació de mercaderies.
 - 2.4.1. Aspectes generals.
 - 2.4.2. Despatx d'exportacions.
 - 2.4.3. L'IVA en l'exportació.
- 2.5. La importació de mercaderies.
 - 2.5.1. Règim comercial d'importació.
 - 2.5.2. Despatx d'importacions.
 - 2.5.3. L'IVA en la importació.
- 2.6. Destinacions duaners.

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 al mercat a través de l'exportació.
3.4.1. La selecció de canal de

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 Operativa del 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 del 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 al 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.

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 en aquesta part (2,8 sobre 6 punts) 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 del 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).

BIBLIOGRAFIA

Referències:

Referències generals:

- 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).



•

Referències específiques dels temes:

- 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 hi haurà referències específiques que l'alumne podrà consultar en el programa detallat publicat al aula virtual.