



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Facultad de Comercio y Turismo

# COMERCIO EXTERIOR CÓDIGO 243

**Diplomatura de Ciencias Empresariales**



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

# PROGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR

## Tema 1 Introducción al Comercio Exterior

- 1.1 Problemas a resolver por la empresa en el Comercio Exterior.
- 1.2 Sujetos que intervienen en el Comercio Exterior.
- 1.3 Requisitos necesarios para poder realizar Comercio Exterior.

## Tema 2 Los mercados FOREX

- 2.1 Sistema financiero internacional y mercado financiero internacional.
- 2.2 Las políticas monetarias y sistemas de cambios.
- 2.3 Operaciones que se realizan en los mercados FOREX.
- 2.4 Motivos por los que las divisas pierden valor en los mercados FOREX.
- 2.5 La importancia de los mercados oficiales.
- 2.6 La divisa cotizada, la divisa no cotizada y la divisa no convertible.
- 2.7 Sujetos que operan en los mercados FOREX.
- 2.8 La localización de los mercados FOREX.
- 2.9 Los submercados SPOT y FORWARD.
- 2.10 Tipos de riesgos de cambio en una compra-venta internacional.
- 2.11 Sistema de cálculo del tipo de cambio FORWARD.
- 2.12 Formas de asegurar el riesgo de cambio.
  - 2.12.1 El seguro de cambio y el funcionamiento del seguro de cambio en España.
  - 2.12.2 Los futuros sobre divisas.
  - 2.12.3 Las opciones CALL y PUT sobre divisas.
  - 2.12.4 Los swaps sobre divisas.



## Tema 3 El Mercado libre de crédito

- 3.1 Introducción histórica.
- 3.2 Características: ubicación de los centros financieros, sujetos que operan, el mercado libre y no intervenido, el LIBOR y otros tipos de interés interbancarios, el riesgo.
- 3.3 Estructura del Mercado Interbancario.
- 3.4 Operaciones financieras en el Mercado Interbancario.
  - 3.4.1 La financiación en divisas de importaciones y exportaciones.
  - 3.4.2 El forfaiting.
  - 3.4.3 Los préstamos puros en divisas.
  - 3.4.4 Los préstamos sindicados en divisas. Funciones del banco director, del banco agente y de los bancos participantes.

## Tema 4 La contratación en el Comercio Exterior

- 4.1 El marco internacional.
- 4.2 La contratación como forma de asegurar los riesgos.
- 4.3 Estudio de los distintos riesgos: de cobro, de engaño, de negocio, legal, político, personal, cultural y propio.
- 4.4 Fases de la contratación internacional.
- 4.5 El contrato de compra-venta internacional.
- 4.6 La legislación impositiva y dispositiva del contrato.
- 4.7 Momento de nacimiento del contrato.
- 4.8 Las partes del contrato: preámbulo, partes, objeto del contrato, precio, la fuerza mayor, la solución de litigios.
- 4.9 Contratos accesorios al de compra-venta internacional.

## **Tema 5 Los INCOTERMS.**

- 5.1 Estructura y clasificación.
- 5.2 Estudio de las obligaciones que regulan.
- 5.3 Análisis de cada uno: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU y DDP.

## **Tema 6 Los medios de pago internacionales**

- 6.1 Tipos de medio de pago que se utilizan en la actualidad. Diferenciación entre los medios de pago simples y los documentarios.
- 6.2 Los bancos corresponsales.
- 6.3 Documentos utilizados en los medios de pago documentarios.
- 6.4 La remesa documentaria: concepto, sujetos que intervienen, funcionamiento, ventajas e inconvenientes de la remesa.
- 6.5 El crédito documentario: concepto, relaciones entre los sujetos que intervienen, funcionamiento.
- 6.6 Tipos de créditos documentarios.
  - 6.6.1 En función de los compromisos adquiridos por los bancos.
  - 6.6.2 En función del banco que va a realizar el pago.
  - 6.6.3 En función de la forma en que se va a pagar el crédito.
  - 6.6.4 Los créditos documentarios especiales.



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

## **Tema 7 El transporte internacional de mercancías**

- 7.1 Factores a valorar para seleccionar un determinado tipo de transporte.
- 7.2 La preparación de las mercancías.
- 7.3 Las unidades de transporte multimodal.
- 7.4 Sujetos que intervienen en los distintos tipos de transporte.
- 7.5 El transporte marítimo: regulación, documentación, el sistema de conferencias, los tipos de buques, los INCOTERMS más utilizados.
- 7.6 El transporte aéreo: regulación, documentación, los INCOTERMS más utilizados.
- 7.7 El transporte por carretera: regulación, documentación, los convenios CMR y TIR, los INCOTERMS más utilizados..
- 7.8 El transporte por ferrocarril: regulación, documentación, los convenios CIM y TIF, los INCOTERMS más utilizados.
- 7.9 Otros documentos necesarios para realizar los transportes.
- 7.10 El DUA.
- 7.11 El contrato de seguro de mercancías: principios del seguro de mercancías, la póliza de seguro, el valor asegurable, la prima, las obligaciones del asegurado en caso de siniestro.

## **Tema 8 Los medios de la política comercial exterior**

- 8.1 Concepto: los medios relativos a las exportaciones y los relativos a las importaciones.
- 8.2 Los relativos a las exportaciones: el tráfico de perfeccionamiento, el crédito a la exportación, el seguro de crédito a la exportación, la carta de exportador, las ferias internacionales, las primas a la exportación y el dumping.
- 8.3 Los relativos a las importaciones: las prohibiciones a la exportación, los contingentes, el proteccionismo administrativo, el arancel de aduanas.
- 8.4 Estudio del arancel de aduanas.
  - 8.4.1 Formas de calcular la base imponible y el tipo impositivo: los sistemas de derechos específicos, ad valorem, mixtos y compuestos.
  - 8.4.2 El valor en aduana de la mercancía: el valor de transacción, el valor de transacción de mercancías idénticas, el valor de transacción de mercancías similares, el procedimiento substractivo, el procedimiento basado en el coste de producción, el procedimiento del último recurso.
  - 8.4.3 La estructura del arancel de aduanas.

## **Tema 9 La situación económica internacional**

- 9.1 La Organización Mundial del Comercio.
- 9.2 La Unión Europea: realidad y expectativas.
- 9.3 El Comercio Mundial.
- 9.4 Los bloques económicos mundiales.

## **Tema 10 El entorno del marketing internacional**

- 10.1 El entorno.
- 10.2 La decisión de hacer marketing internacional.
- 10.3 Los primera selección de mercados.

## **Tema 11 Los principios de estrategia y planificación**

- 11.1 Concepto.
- 11.2 Desarrollo de un plan estratégico para la introducción en mercados exteriores.
- 11.3 Herramientas para la investigación y análisis de mercados.

## **Tema 12 El establecimiento de la empresa en el exterior**

- 12.1 Las distintas formas de establecerse en el exterior.
- 12.2 La fórmula progresiva.
- 12.3 La exportación.
- 12.4 Los agentes y representantes.
- 12.5 La sucursal.
- 12.6 La filial.
- 12.7 La unión temporal de empresas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (EOI) (1999): *Curso básico. Operativa y práctica del Comercio Exterior*. Publicaciones ICEX.
- ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (EOI) (1999): *Curso superior. Estrategia y gestión del Comercio Exterior*. Publicaciones ICEX.
- SERANTES SANCHEZ, P (2001): *Gestión financiera del Comercio Exterior. Casos prácticos*. Publicaciones ICEX.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, O (2002): *La investigación de mercados exteriores*. Publicaciones ICEX.

## **BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

<b>DEPARTAMENTO</b>	COMERCIALIZACION E INVESTIGACION DE MERCADOS				
<b>ASIGNATURA</b>	COMERCIO EXTERIOR			<b>CÓDIGO DE ASIGNATURA</b> 243	
<b>TIPO DE ASIGNATURA</b>	<b>TR</b>	<b>OB</b>	<b>OPT</b>	<b>LC</b>	<b>CURSO</b> 3º
<b>DURACIÓN</b>	<b>ANUAL</b>	<b>1<sup>ER</sup> CUAT</b>		<b>2º CUAT</b>	<b>Nº CRÉDITOS</b>
<b>PROFESORES</b>	RAFAEL ALVAREZ AVELLO				
<b>OBJETIVOS, FORMACIÓN Y COMPETENCIAS QUE SE VAN A ADQUIRIR</b>	<p><b>OBJETIVOS:</b> CONOCIMIENTO DE LA GESTIÓN DE UNA EMPRESA QUE OPERA EN EL COMERCIO EXTERIOR, EXPORTANDO O IMPORTANDO, O REALIZANDO AMBAS OPERACIONES.</p> <p><b>COMPETENCIAS QUE SE VAN A ADQUIRIR:</b>  1.- DISEÑAR LA OPERATIVA NECESARIA PARA QUE UNA EMPRESA PUEDA REALIZAR UNA OPERACIÓN DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS.  2.- CONOCER A LOS SUJETOS, PÚBLICOS Y PRIVADOS, QUE INTERVIENEN EN UNA OPERACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR O QUE PUEDEN ALTERARLA.  3.- CONOCER LA ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES QUE AFECTAN A ESTAS OPERACIONES, ESPECIALMENTE LA DE MERCADOS DE DIVISAS Y DE CRÉDITOS. REALIZAR OPERACIONES.  4.- APRENDER A TRATAR CON CLIENTES, PROVEEDORES E INTERMEDIARIOS INTERNACIONALES, CON EL FIN DE EVITAR LOS RIESGOS DE INCUMPLIMIENTO DE ENTREGA Y LOS DE IMPAGO.  5.- SABER LAS NORMAS MÁS IMPORTANTES DE LA COSTUMBRE INTERNACIONAL EN RELACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR.  6.- ELEGIR LOS MEDIOS POSIBLES PARA ALMACENAR Y TRANSPORTAR LAS MERCANCÍA, Y SABER LA IMPORTANCIA DE LA SELECCIÓN DE UN DETERMINADO MEDIO DE TRANSPORTE PARA OBTENER LA MAYOR RENTABILIDAD EN UNA OPERACIÓN.  7.- CONOCER LAS BARRERAS ADMINISTRATIVAS A LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, Y LAS FORMAS PARA EVITAR QUE AFECTEN A LOS INTERESES DE NUESTRA EMPRESA.  8.- DISEÑAR LA ESTRATEGIA DE INTRODUCCIÓN DE NUESTRA EMPRESA EN UN MERCADO EXTRANJERO.</p>				



<b>CONTENIDO (BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA)</b>	Problemas a resolver por la empresa en el Comercio Exterior. Los mercados FOREX. El mercado interbancario. La contratación internacional. Los INCOTERMS. Los medios de pago internacionales. El transporte internacional de mercancías. Los medios de la política comercial exterior. La situación económica internacional. El entorno del marketing internacional. Los principios de estrategia y planificación. <b>EL ESTABLECIMIENTO DE LA EMPRESA EN EL EXTERIOR</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA</b>	ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (EOI) (1999): <i>Curso básico. Operativa y práctica del Comercio Exterior.</i> Publicaciones ICEX. ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (EOI) (1999): <i>Curso superior. Estrategia y gestión del Comercio Exterior.</i> Publicaciones ICEX. SERANTES SANCHEZ, P (2001): <i>Gestión financiera del Comercio Exterior. Casos prácticos.</i> Publicaciones ICEX. LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, O (2002): <i>La investigación de mercados exteriores.</i> Publicaciones ICEX.
<b>MÉTODO DOCENTE</b>	EXPLICACIONES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS EN LA CLASE. TRABAJOS VOLUNTARIOS Y EXPOSICIÓN DE LOS MISMOS EN CLASE POR PARTE DE LOS ALUMNOS.
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	UN EXAMEN FINAL AL FINAL DE LA ASIGNATURA. CALIFICACIÓN DE LOS TRABAJOS PRESENTADOS.



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO