

FACULTAT DE CIÈNCIES ECONÒMIQUES I EMPRESARIALS

DPT. D'ECONOMIA APLICADA

PROGRAMA

Assignatura:
COMERÇ EXTERIOR

Professor/a:
J. M. Brañas Espineira

Curs: 1996-1997

INDEX

- 1.- Presentació del programa
- 2.- Objectius
- 3.- Contingut
- 4.- Organització de l'assignatura
- 5.- Avaluació
- 6.- Desenvolupament de les sessions de classe
- 7.- Programa de classes per sessions
- 8.- Bibliografia general
- 9.- Bibliografia detallada
- 10.- Temes de Relacions econòmiques internacionals i relacions polítiques internacionals
- 11.- Exercicis per a treballar al llarg del curs
- 12.- Videos, films i literatura en general. Visites a l'exterior
- 13.- Conferenciants
- 14.- Altres
- 15.- Tutories
- 16.- Despatx del professor

1.- PRESENTACIÓ

El Comerç Exterior i les finances internacionals tenen avui dia una gran importància i Espanya ha d'incrementar al doble la participació de les seves exportacions en el PIB per col·locar-se a nivell dels països de la CEE. L'objectiu no és petit i es necessitaran de molt experts i enamorats de l'activitat per tal d'aconseguir en un món caracteritzat per la -high tech- la incorporació del capital humà necessari per no quedar al marge del progrés. Treball, treball i organització són els tres components bàsics, aquells que estiguin disposats a aconseguir-los poden matricular-se d'aquesta assignatura.

J.M. Brañas
IX - 1986

El curs 1993-94 té una particularitat que unides a les típiques de cada curs, no només canvia l'entorn internacional, desaparició del bloc de l'Est, apareixen noves actuacions globals de les N.U. sino que també el Mercat Únic Europeu entra en vigor hi ha la vegada el S.M.E. fa aigües, quasi abans de començar. Aquesta és la problemàtica que també tractarem. És el curs de Maastricht.

J.M. Brañas
IX-1993

Les coses es mouen amb gran rapidesa, l'any 1995-6 es varen modificar el sistema acadèmic i l'organització universitària i a l'assignatura de Comerç Exterior i Finances Internacionals també li va tocar. L'assignatura va passar de ser semestral impartida al llarg de tot l'any a ser impartida en un semestre.

El nivell assolit es diferent en un curs de durada anual que el de un curs cuatrimestral encara que les hores de classe siguin les mateixes, el simple transcurs del temps fa que l'estudiant sedimenti conceptes però no es un greu inconvenient. Es necessari plantejar el temari de forma diferent. Als alumnes del curs matí del 95-96 els correspon una part del mèrit del canvi. Moltes gràcies.

J.M. Brañas
1996-97

2.- OBJECTIUS

Preten ensenyar a pensar a l'alumne en termes del món econòmic internacional, siguin o no les seves activitats en el exterior, avui cap producte es pot mantenir sino es fabricat per mantenir-se en el món competitiu internacional.

L'alumne escoltarà a classe les diverses problemàtiques, interrelacions i es treballarà sobre els materials originals per assolir els coneixements correctes específics de la matèria.

Els alumnes hauran de participar, disfrutar, aportar idees i aprendre a pensar en circumstàncies diverses. No es tracta de trobar la sol·lució sino de trobar sol·lucions als problemes.

L'objectiu final es crear empresaris amb tècnica.

3.- CONTINGUT

Pel seu contingut el curs es divideix en tres blocs.

- Relacions econòmiques internacionals i la seva història
- Comerç Exterior i la seva regulació a Espanya i la U.E.
- Finances Internacionals

La primera part és imprescindible per a entendre la situació actual i els aconteixements que es pot suposar continuaran produint-se en els pròxims anys.

La segona és el bloc que tracta d'ensenyar les regles del Comerç Exterior a través dels instruments concrets que en uns països tenen per fomentar les seves relacions externes, aïlladament i com un bloc dins del món.

La tercera és una part cada vegada més important en les relacions econòmiques internacionals i per inducció en la marxa de les polítiques econòmiques internes.

Les tres formen part del complex món de les relacions internacionals i totes elles no són més que una petita part del conjunt, car les analitzem des d'una sola perspectiva: l'econòmica.

4.- ORGANITZACIO DE L'ASSIGNATURA. METODE DE FUNCIONAMENT

Per la bona organització dels estudiants l'assignatura es divideix en tres parts que afecten a la nota final, que en aquesta assignatura no és la variable fonamental, perquè és la quantitat de treball que cada estudiant està disposat a fer.

Funcionament de l'assignatura per assistents a classe.

1. Tots els alumnes hauran d'agrupar-se de tres en tres per a fer un treball de grup que es desenvolupa sessió a sessió incorporant els aspectes explicats a classe tras una anàlisi de les fonts disponibles. El treball consisteix en investigar per un producte, que ja s'exporta des de Catalunya i a un país que ja el compra, a quins dels països és més adequat incrementar la penetració aprofitar la conjuntura i les mesures de foment existents. Les carecteristiquc culturals i històriques serán considerades per cada grup.
2. Els alumnes presenten un escrit mensual sobre alguns temes explicats a classe i d'actualitat, sobre aconeteixements de la setmana. Així mateix des del començament de curs segueixen la cotització spot i forward de la pta. en relació a altres monedes per explicar la seva fluctuació en el primer trimestre i estar en disposició de fer-hi previsions del tipus de canvi al segon i tercer.
3. S'entregaran 2 ó 3 blocs de notes i material de treball amb preguntes concretes que tots els alumnes presentaran per grup i exposaran a classe i entregaran per escrit⁽¹⁾.
4. El mes de desembre s'entrega un examen de 5 o 6 preguntes que engloben tota l'assignatura i en els primers dies de febrer tots els alumnes fan l'examen oral sobre l'assignatura.
5. L'examen oral es fa al febrer i determina l'aprovat ó no .La nota final la donan els treballs.

NOTA PER NO ASSISTENTS A CLASSE

Els que no fan els treballs de grup o individuals no poden passar per curs. Tenen el dret de presentar-se a l'examen final de febrer o juny a contestar les preguntes que se li formulin, però hauran de presentar el treball indicat en el punt 1 (individual o de grup).

5.- AVALUACIO DEL CURS

Treball de grup 40%
Treballs mensuals individuals 20%
Examen final (escrit i oral) 40%
Examen oral és eliminatori.

* NOTES IMPORTANTS

Es tradicional que el primer dia de classe, s'explica la forma d'organitzar el curs, es dona la primera feina de grup i el primer treball individual i es recorda que "aquells que no estiguin disposats a treballar molt i des del començament no cal que continuin en l'assignatura". Usualment d'un 10 a 15% dels matriculats es donen de baixa.

D'aquesta forma ni el professor ni els alumnes perdem el temps. Els que queden aprenen, treballen i disfruten amb l'assignatura i amb la classe.

L'alumne que no li agradi el mon o que vulgui receptes no cal que es matriculi de l'assignatura. Es recomana la lectura atenta del programa avans de matricularse i també es recomanable coneeixer al professor avans.

¹ Aquesta presentació i admissió s'ha possat en pràctica els últims cursos amb gran acceptació dels alumnes.

6.- DESENVOLUPAMENT DE LES CLASSES

Cada classe es desenvoluparà de la següent forma, excepte les sessions especials.

a) 10 minuts - ECOS DE SOCIETAT

Comentari sobre l'activitat setmanal a nivell internacional, aspectes polítics i econòmics, mercats monetaris, mercats de divises i mercats de valors.

A finals del primer mes l'alumne podrà entendre els diversos mercats i les seves interrelacions.

A finals del segon mes l'alumne podrà criticar articles del diari.

A finals del tercer mes l'alumne podrà fer les seves propies observacions.

b) 50 minuts - COMENTARIS. CONCLUSIONS.

Veure índex del programa de classe.

c) 10 minuts - TREBALL SUGGERIT.

d) es calificarà l'intervenció dels alumnes

7. PROGRAMA CLASSE PREVIST

Sessions

1. PRESENTACIO. El Punt de concentració. Un minut de silenci. El diari

E - Presentació del programa: Temari. Avaluacions. Nota final del curs. Organització de l'assignatura. Organització de cada classe.

TG- Formació de grups. Elecció de partida arancelària a investigar i estadístiques d'exportació i importació.

ES- L'evolució de la cotització de les principals monedes amb relació a la pesseta.

Factors d'influència en el tipus de canvi. el mon avui vist des de...?

Exercici:E.de Bono:Teaching Thinking

Test de coneixements bàsics

2. VIATJAR per el mon .Escoltar i actuar adaptanse
E - L'entorn internacional: la seva influència en el comerç internacional i en el comerç exterior dels països. Organismes internacionals. El GATT. Algunes referències històriques. Origen IIGM.
TG- Influència de l'entorn internacional en l'evolució de l'exportació i importació del producte investigat.
ES- Cotització de la pesseta i de les principals monedes (bid-offer) i hipòtesis de les causes de la seva fluctuació. el mon avui.

Exercici.El mapa mundi.El mon es un mocador
Exercici.Cadasqu interpreta diferent.Sap llegir?
3. Visita a la biblioteca.Internet i més coses.NO PERDER EL TIEMPO CON PAPELES

E - Arees geopolítiques i econòmiques del món. Característiques diferenciadores com determinants del comerç exterior.
TG- La penetració del comerç exterior en les àrees geoeconòmiques.
ES- Comentar el principal aconteixement mundial en els seus efectes sobre el comerç exterior espanyol.
4. Aprender no es enseñar.El mundo está ahí.INDIA ES LA JOYA DE LA CORONA
La Historia de la descolonització i la II Guerra Mundial.
5. Es diferent jo que tu.QUI MANA MANA
Els subjectes internacionals. El GATT. La ONU. Altres Organismes.O.M.C.
6. El futur sempre es diferent al pasat.EL FUTUR NINGÚ EL CONEIX
El sistema monetari internacional. El crack del 87. El de 1990 (Block 1).
7. Penetracio en mercats estrangers.No hay la solución.El BENCHMARKING
E - Penetració en els mercats. Fonts d'informació i metodologia aplicable. Avaluació de la solvència dels països.
TG- Decisió i selecció dels mercats en els que es vol fer una penetració comercial.
ES- Anàlisi dels intercanvis comercials amb el país elegit per fer la penetració.
8. La negociació internacional.Lo vell pot ser nou.ADAPTACIO es la paraula.
E - Russia, Països Arabs, Japó, USA, Europa, Països del Tercer Mon, Africa.
ES - Comparació entre dos estils de negociació i característiques socials.
9. La conquesta del mon.EL SOL SURT CADA DIA PER ALGÚ
E - Formes de penetració en els mercats estrangers, des de les exportacions a la representació per filials o sucursals. Avantatges i inconvenients.
TG- Forma de penetració més adequada pel producte elegit i pel país seleccionat. Raonar la resposta.
ES- Les fluctuacions del tipus de canvi i dels tipus d'interés de les principals monedes des de la primera sessió de classe. Hipòtesis de les causes de les fluctuacions raonadament.

10. El \$ ES EL \$.El risc mou montanyes.
Mercats de divises. Cotización SPOT, FORWARD, SWAP OPTIONS.
11. Els preus d'exportacio.SEMPRE HI HA ALGU MES BARATO.
E - Càlcul del preu d'exportació. El producte i els serveis incorporats. Els INCOTERMS. Compravenda internacional.
TG- Aplicació de les explicacions de classe al treball, decidint sobre el millor sistema possible.
ES- Comentari a algun article de la setmana sobre comerç internacional.
12. Estimuls a l'exportacio.Una visita a l'ICEX es obligatoria.
E - Les mesures de foment a l'exportació. L'Administració Pública. Mesures arancelàries, financeres, fiscals, comercials, altres. Anàlisi teòric dels efectes d'un arancel sobre les exportacions.
TG- Aplicació de les mesures de foment a l'exportació més adequades a la partida elegida.
ES- Comentari de la mesura de foment més "popular" durant la setmana.
13. Regims de comerç. HI HA MES QUE UN CAMI. I+D+D
E - Règims de comerç exterior espanyol. Importacions. Llicències.
TG- Realització de totes les llicències i documents necessaris per fer una exportació o una importació.
ES- El comerç exterior català l'any 1985 i perspectives pel 1986.
14. El management en el mon.LA CAPACITAT SUPERA ELS CONEIXEMENTS
E - Diferents estils de Management en India, USA, Russia.Japó,Korea
ES - Comparació entre 2 estils diferents de Management.
Exercici. Com es menja un elefant
15. Treball de grup.Presentació en serio.VIDEO Y CORBATA
E - Presentació per part de cada grup de la situació del seu treball. País seleccionat. Criteris de selecció. Forma de penetració més adequada. Mesures de foment aplicades.
TG- Rectificació sobre el treball fet segons l'experiència dels altres grups.
ES- Presentació de la situació del sector exterior des d'un punt de vista financer. Finançament del sector exterior a Espanya.
16. Cobrament i pagament en el c.i.NO PERDI UN \$ EN EL CANVI MENTRE DISCUTEIX 1 ¢ EN EL PREU
E - Modalitats de cobrament en el comerç internacional.
TG- Forma més apropiada pel país seleccionat.
ES- Anàlisi crític d'un dels crèdits o forma de cobrament.
Exercici. Lúnificació alemana
17. El finançament de les exportacions.ELS DINERS SON ELS DINERS
E - Finançament de les exportacions. Classes de finançament. Crèdits. Seguro de crèdit. Factoring, Fortaiting, etc.
TG- Aplicació al cas d'estudi.
ES- Finançament del deute llatinoamericà. Solucions possibles.
18. La balança de pagaments.NO VIATJE SENSE EL SEU DOMINI
E - La Balança de Pagaments i la seva importància en la previsió del tipus de canvi.
TG- Possibles problemes de les exportacions del producte segons la B.P. del país comprador.
ES- Lliure sobre algun tema d'actualitat.
Exercici.El cas de Korea
19. El comerç exterior espanyol.MOLTS CANVIS PER FER
E - Principals problemes de les exportacions d'Espanya i de Catalunya.
TG- Quins problemes afecten al producte seleccionat.
ES- Elements de més influència en la cotització de les monedes. Evolució de la pesseta.
20. Les finances internacionals.DEIXI QUE ALTRE GUANYI L'ULTIMA PTA.
E - Finances internacionals. Tipus de canvi. Cotitzacions al comptat i futur. Assegurances de canvi. Opcions.
TG- Influència de les cotitzacions fluctuants en les exportacions de la partida seleccionada.
ES- Article sobre qualsevol aspecte de la cotització a futur de les divises.
21. Euromercat.UN CASTELL DE NAIPES
E - Euromercat. Eurodivises. Origen. Funcionament. els petrodòlars.
TG- Continuar el de la setmana anterior.
ES- La pesseta en els mercats de divises.
Exercici:Els russos son els creadors,els petrodolars del arabs continuan
22. Barreres al comerç.SMITH SOBRE RICARDO
E - Barreres al comerç internacional. Quadre explicatiu. Anàlisi teòric. Les empreses multinacionals i la seva intervenció en el comerç i les finances mundials.
TG- Hipòtesis de la introducció d'una barrera no arancelària a l'exportació del producte.
ES- Principals mesures restrictives del comerç aplicades durant 1985.
23. Estimadors del tipus de canvi.SEMPRE SE EQUIVOCA EXCEPTI QUE ENCERTI

E - Els principals estimadors del tipus de canvi. Exit o fracàs dels diferents estimadors. El Forward com el millor estimador. Els crèdits sindicats.
TG- Efectes d'una compra a plaç de dòlars sobre el risc de l'empresa.
ES- La balança de capital i el tipus de canvi.
24. El risc país.SUBJECTIVITAT SOBRE OBJECTIVITAT.
E - Anàlisi de l'entorn a l'empresa transnacional
ES - Exercici de previsió de risc d'un país

25. Altres formes de comerciar. EL SAVOIR FAIR. EL GLAMOUR
E - Les vendes especials. Comerç compensatori. Comerç via operacions triangulars. Les licitacions.
E - Cessió de tecnologia com forma comercial en alça.
E - La venda de fàbrica "planta en mano". Les joint-venture.
26. LA U.E.
E - La C.E.E., història política i comercial.
E - La integració d'Espanya la CEE i principals efectes sobre els països. L'TVA, els arancels, els tercers països.
TG- Posició del producte exportat davant l'entrada en la CEE.
ES- La U.E. i les ajudes comercials a l'exportació.
27. L'ESTUDIANT ES RETRATA

E - Presentació del treball de grup i comentari sobre els exercicis setmanals de tot l'any.

E - Determinació de la posició competitiva en front de l'UE.
28. EL FINAL ES EL PRINCIPI
E - Explicació globalitzada de l'assignatura amb la integració dels diferents aspectes.

E - Comentari sobre l'examen final. Enquesta als estudiants. Calificacions dels diferents aspectes de l'assignatura.

E. Explicació a classe per part del professor. En alguna sessió s'invita a algun conferenciant.

TG. Treball de grup.

ES. Exercici de la setmana. Cada estudiant ha de fer un al curs.

8. BIBLIOGRAFIA GENERAL

8.1. MANUALS DE L'ASSIGNATURA

8.1.1 Comerç Exterior

Curso d'especialistes en Comerç Exterior. ICEX.

PAMPILLON, R. Análisis económico de países Ed. McGraw Hill

M. A. DIEZ. Técnicas de Comercio Exterior J. Pirámide.

8.1.2 Finances

F. ONTIVEROS Mercados Financieros Internacionales Espasa Calpe

BOIXADÓS, R. El Comercio Internacional Ed. Pirámide

Diskettes Comerç Exterior. BHA -ICEX

Programa SOFTWARES IM-XP (Reingex. Comercio Exterior i Simulación. Operaciones)

8.2. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

Sector Exterior de la Economía Española ICEX (1989)

Manual de Técnicas de Comercio Exterior ICEX (1990)

ALBER Riesgo de cambio y financiación de la empresa Edit. Pirámide

P. ARRABAL Comercio Internacional y Paraísos Fiscales Ed. Pirámide

M. CHACHOILADES Economía Internacional (part de Finances Int.) McGraw Hill

WALTER, I. International Economics (part de finances int. i restriccions al comerç) Ed. Wiley

ARAGONES, J. R. Economía Financiera Internacional Ed. Pirámide

VV.AA. Manuales de Biblioteca Práctica de Comercio Exterior Edit. Cambra Comerç Barcelona

VV.AA. Manuales de Comercio Exterior . Edit. Banco Exterior España

9. BIBLIOGRAFIA DETALLADA

El professor farà referència en les sessions de classe.

Els alumnes completaran la classe en alguns temes amb disquets disponibles a l'aula d'informàtica.

Videos

Conferències

10. TEMAS DE RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.

Lectura per comentar el 2on dia de classe. Alguns dels següents llibres:

- Comercio Internacional y sistema monetario. Ed. Civitas, 1990.

- Historia Universal siglo XX. El siglo XX. Tomo III. Ed. Siglo XXI, 1982.

- Estado del mundo, 1989. Ed. Akal, 1990.
- La sociedad internacional. A. Truyol. Alianza.
- Teoria y Práctica de Relaciones Internacionales. TAURUS, R. Mesa.
- Introducción a la historia de nuestro tiempo, 3. Siglo XXI. R. Rémond, Ed. Vicens.
- Introducción a la historia contemporanea. G. Barraclouch. Ed. Gredos.
- Ha desde 1947 fins avui .Alianza Editorial

11. Exercicis per treballar al llarg del curs

- El crack de 1987
- El minicrack de 1990
- El càlcul de l'ECU
- Formes de negociació en els diversos països del món
- Llibreta de cotitzacions
- L'estrategia del Shogun

12. Videos .Films.Visites

Es recomanaran segons el nivell de la classe

13. Conferenciants.

Forma part del temari el tema desenvolupat

14.- L'última classe : els alumnes presentaran en 6 minuts l'aportació que ells mateixos han fet i que considerin més important des de el seu propi punt de vista.

15.-Tutories.

Son obligatòries i imprescindibles per aprovar per curs

Horari: al matí després de classe i a la tarda abans de la classe

MOLTES GRACIES PER LA LECTURA, ENHORABONA SI CONTINUEU TENIU GARANTIDA LA FEINA I PER TANT ELS CONEIXEMENTS PERO SOBRE TOT LA FORMA DE PENSAR EN TERMES DE COMERÇ EXTERIOR.