

FACULTAT DE CC. ECONÒMIQUES I EMPRESARIALS

PROGRAMA DE L'ASSIGNATURA:
COMERÇ EXTERIOR

PROFESSOR: J.M. BRAÑAS ESPINEIRA
CURS ACADÈMIC 1998-99

PRIMER SEMESTRE
TOTS ELS GRUPS

El que més importa no és el que el professor
ensenya sinó el que l'alumne aprèn.

Primavera del 95

Assignatura-Codi

Comerç Exterior	22322
-----------------	-------

Nom assignatura i codi plans d'estudi sense docència
Planificació i ...-10080 (segona part) Pla d'estudis 1983

Curs acadèmic	Cicle	Quadrimestre
1997/98	2	octubre-febrer

Grup/s	Professors	Despatx	Telèfon Despatx
01/51	Josep Manuel Brañas Espineira	B3-044	93 581 22 93

PROGRAMA

DESCRIPTOR OFICIAL DE L'ASSIGNATURA

El desenvolupament del comerç exterior. Regularització. Instrument de foment a l'exportació. Pagaments internacionals.

ÍNDEX

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. Vídeos, films i literatura en general. Visites a l'exterior
13. Conferenciantes
14. Altres
15. Tutories
16. Despatx del professor

1. PRESENTACIÓ

El comerç exterior i les finances internacionals avui dia tenen una importància cabdal 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 insignificant i es necessitaran molts 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. Els que estiguin disposats a accomplir-los poden matricular-se d'aquesta assignatura.

J.M. Brañas
IX - 1986

El curs 1993-94 té una particularitat que unida a les típiques de cada curs, no només canvia l'entorn internacional, desaparició del bloc de l'Est i aparició de noves actuacions globals de les NU, sinó que també el Mercat Únic Europeu entra en vigor i, a la vegada, l'SME 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 1995-96 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 anual, impartida al llarg de tot l'any, a ser impartida en un quadrimestre.

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

J.M. Brañas
IX 1996-97

2. OBJECTIUS

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

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

Els alumnes hauran de participar, gaudir, aportar idees i aprendre a pensar en circumstàncies diverses. No es tracta de trobar la solució sinó de trobar solucions als problemes.

L'objectiu final és crear empresaris amb tècnica.

3. CONTINGUT

Pel seu contingut el curs es divideix en tres blocs:

- a) Relacions econòmiques internacionals i la seva història
- b) Comerç exterior i la seva regulació a Espanya i a la UE
- c) Finances internacionals

La primera part és imprescindible per a entendre la situació actual i els esdeveniments que es pot suposar que continuaran havent en els pròxims anys.

La segona, és el bloc que tracta d'ensenyar les regles del comerç exterior a través dels instruments concrets que tenen uns països per a 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.

Totes tres formen part del complex món de les relacions internacionals i totes elles només són una petita part del conjunt, car les analitzem des d'una sola perspectiva: l'econòmica.

4. ORGANITZACIÓ DE L'ASSIGNATURA. MÈTODE DE FUNCIONAMENT

Per a la bona organització dels estudiants l'assignatura es divideix en tres parts les quals 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 s'hauran de reunir de tres en tres per a fer un treball de grup, que es desenvoluparà sessió a sessió incorporant-hi els aspectes explicats a classe després d'una anàlisi de les fonts disponibles. El treball consisteix en investigar, per a 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 aprofitant la conjuntura i les mesures de foment existents. Les característiques culturals i històriques seran considerades per cada grup.
2. Els alumnes presenten un escrit mensual sobre alguns temes explicats a classe i d'actualitat, sobre esdeveniments de la setmana. Així mateix des del començament de curs segueixen la cotització *spot* i *forward* de la pesseta en relació a altres monedes, per a explicar-ne la fluctuació, en el primer mes, i estar en disposició de fer-hi previsions del tipus de canvi, al segon i tercer mes.
3. Es lliuraran 2 o 3 blocs de notes i material de treball, amb preguntes concretes; els alumnes presentaran les respostes per grups i les exposaran a classe i entregaran per escrit(1).
4. El mes de desembre es lliurà 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 o no. La nota final la donen els treballs.

NOTA PER ALS ALUMNES QUE NO ASSISTEIXEN A CLASSE

Els alumnes que no fan els treballs de grup o individuals no poden passar el curs. Tenen el dret de presentar-se a l'examen final de febrer o de juny i contestar les preguntes que se'ls formulin.

5. AVALUACIÓ DEL CURS

El treball de grup en la seva qualificació es divideix en 2 parts:

Presentació escrita	20%
Defensa oral individual	20%
Treballs mensuals individuals	20%
Examen final (escrit i oral)	40%
L'examen oral és eliminatori	

1 Aquesta presentació i admissió s'ha posat en pràctica els últims cursos, amb gran acceptació per part dels alumnes.

*** NOTES IMPORTANTS**

És tradicional que el primer dia de classe s'expliqui la forma d'organitzar el curs, es doni la primera feina de grup i el primer treball individual i es recordi que "aquells que no estiguin disposats a treballar molt i des del començament, no cal que continuïn en l'assignatura". Habitualment d'un 10 a un 15% dels matriculats es donen de baixa.

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

L'alumne que no li agradi el món o que vulgui receptes no cal que es matriculi de l'assignatura. Es recomana la lectura atenta del programa abans de matricular-s'hi i també és recomanable conèixer el professor abans.

6. DESENVOLUPAMENT DE LES CLASSES

Cada classe es desenvoluparà de la manera següent, 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.

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

Al final del segon mes l'alumne podrà criticar articles del diari.

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

b) 50 minuts - COMENTARIS. CONCLUSIONS.

Vegeu l'índex del programa de classe.

c) 10 minuts - TREBALL SUGGERIT.

d) es qualificarà la intervenció dels alumnes

7. PROGRAMA DE CLASSE PREVIST

Sessions

1. PRESENTACIÓ. 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 aranzelària a investigar i estadístiques d'exportació i d'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 món, avui, vist des de...?

Exercici: E.de Bono: *Teaching Thinking*

Test de coneixements bàsics

2. VIATJAR pel món . Escoltar i actuar adaptant-se

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 món avui.

Exercici. El mapamundi. El món és un mocador

Exercici. Cadascú interpreta de manera diferent. Sap llegir?

3. INTERNET. NO PERDRE EL TEMPS AMB PAPERS. Visita a la biblioteca

E- Àrees geopolítiques i econòmiques del món. Característiques diferenciadores com a determinants del comerç exterior.

TG- La penetració del comerç exterior en les àrees geoeconòmiques.

ES- Comentar el principal esdeveniment mundial i els seus efectes sobre el comerç exterior espanyol.

4. APRENDRE NO ÉS ENSENYAR. El món és aquí. INDIA ÉS LA JOIA DE LA CORONA
La història de la descolonització i la Segona Guerra Mundial.

5. QUI MANA, MANA. És diferent jo que tu

Els subjectes internacionals. El GATT. L'ONU. Altres organismes. OMC

6. EL FUTUR NINGÚ NO EL CONEIX. El futur sempre és diferent del passat.

El sistema monetari internacional. El crack del 87. El de 1990 (Bloc 1).

7. NO HI HA LA SOLUCIÓ. Penetració en mercats estrangers. *EBENCHMARKING*

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 quals es vol fer una penetració comercial.

ES- Anàlisi dels intercanvis comercials amb el país escollit per fer la penetració.

8. LA NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL. El que és vell pot ser nou. ADAPTACIÓ és la paraula.

E- Rússia, Països Àrabs, Japó, EUA, Europa, països del Tercer Món, Àfrica.

ES- Comparació entre dos estils de negociació i característiques socials.

9. EL SOL SURT CADA DIA PER A ALGÚ. La conquesta del món

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 segons el producte elegit i el país seleccionat. Raonar la resposta.

ES- Les fluctuacions del tipus de canvi i dels tipus d'interès de les principals monedes des de la primera sessió de classe. Hipòtesis de les causes de les fluctuacions, raonadament.

10. El \$ ÉS EL \$.El risc mou muntanyes
Mercats de divises. Cotització *SPOT, FORWARD, SWAP OPTIONS*.
11. SEMPRE HI HA ALGUN PRODUCTE MÉS BARAT. Els preus d'exportació
E- Càlcul del preu d'exportació. El producte i els serveis incorporats. Els INCOTERMS. Compra-venda internacional.
TG- Aplicació de les explicacions de classe al treball, decidint sobre el millor sistema possible.
ES- Comentari d'algun article de la setmana sobre comerç internacional.
12. Estímuls a l'exportació. Una visita a l'ICEX és obligatòria
E- Les mesures de foment a l'exportació. L'Administració pública. Mesures aranzelàries, financeres, fiscals, comercials, altres. Anàlisi teòrica dels efectes d'un aranzel 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. N'HI HA MÉS D'UN, DE CAMÍ. I+D+D. Règims de comerç
E- Règim 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 1995 i perspectives per al 1996.
14. LA CAPACITAT SUPERA ELS CONEIXEMENTS. El *management* en el món
E - Diferents estils de *management* de l'Índia, EUA, Rússia, Japó, Corea
ES - Comparació entre dos estils diferents de *management*.
Exercici. Com es menja un elefant
15. VÍDEO I CORBATA. Treball de grup. Presentació en sèrie
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. NO PERDI UN \$ EN EL CANVI MENTRE DISCUTEIX 1 Ç EN EL PREU. Cobrament i pagament en el c.i.
E - Modalitats de cobrament en el comerç internacional.
TG- Forma més apropiada pel país seleccionat.
ES- Anàlisi crítica d'un dels crèdits o forma de cobrament.
Exercici. L'únificació alemanya
17. ELS DINERS SÓN ELS DINERS. El finançament de les exportacions
E- Finançament de les exportacions. Classes de finançament. Crèdits. Assegurança de crèdit. *Factoring, Forfaiting*, etc.
TG- Aplicació al cas d'estudi.
ES- Finançament del deute llatinoamericà. Solucions possibles.

18. NO VIATJI SENSE DOMINAR-LA. La balança de pagaments
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 BP del país comprador.
ES- Treball lliure sobre algun tema d'actualitat.
Exercici. El cas de Corea
19. MOLTS CANVIS PER A FER-HI. El comerç exterior espanyol
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. DEIXI QUE UN ALTRE GUANYI L'ÚLTIMA PESSETA. Les finances internacionals
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. UN CASTELL DE CARTES. Euromercat
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 són els creadors, els petrodòlars dels àrabs continuen
22. SMITH SOBRE RICARDO. Barreres al comerç
E - Barreres al comerç internacional. Quadre explicatiu. Anàlisi teòrica. Les empreses multinacionals i la seva intervenció en el comerç i les finances mundials.
TG- Hipòtesis de la introducció d'una barrera no aranzelària a l'exportació del producte.
ES- Principals mesures restrictives del comerç aplicades durant l'any 1995.
23. SEMPRE S'EQUIVOCA EXCEPTE QUAN L'ENCERTA. Estimadors del tipus de canvi
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 terminis de dòlars sobre el risc de l'empresa.
ES- La balança de capital i el tipus de canvi.
24. SUBJECTIVITAT SOBRE OBJECTIVITAT. El risc d'un país
E - Anàlisi de l'entorn a l'empresa transnacional
ES - Exercici de previsió de risc d'un país

25. EL *SAVOIRFAIRE*. Altres formes de comerciar. EL *GLAMOUR*
E - Les vendes especials. Comerç compensatori. Comerç via operacions triangulars. Les licitacions.
E - Cessió de tecnologia com a forma comercial en alça.
E - La venda directament de fàbrica: planta. Les *joint-ventures*.
26. LA UE
E- La CEE, història política i comercial.
E- La integració d'Espanya a la CEE i principals efectes sobre els països. L'IVA, els aranzels, els tercers països.
TG- Posició del producte exportat davant l'entrada en la CEE.
ES- La UE 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 enfront de l'UE.
28. EL FINAL ÉS EL PRINCIPI
E- Explicació globalitzada de l'assignatura, amb la integració dels diferents aspectes.
E- Comentari sobre l'examen final. Enquesta als estudiants. Qualificacions dels diferents aspectes de l'assignatura.

Abreviatures

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 n'ha de fer un al curs.

8. BIBLIOGRAFIA GENERAL

8.1 MANUALS DE L'ASSIGNATURA

8.1.1 Comerç exterior

Curs d'especialistes en comerç exterior. ICEX.

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

M. A. DIEZ. *Técnicas de Comercio Exterior* IPirámide.

8.1.2 Finances

F. ONTIVEROS Mercados Financieros Internacionales Espasa Calpe

BOIXADÓS, R. El Comerç Internacional Ed. Pirámide

Diskettes Comerç Exterior. BHA -ICEX

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

8.2 BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTÀRIA

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. Pirámid

P. ARRABAL Comercio Internacional y Paraísos Fiscales Ed. Pirámide

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

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

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

Autors diversos Manuales de Biblioteca Práctica de Comerç Exterior Edit. Cambra Comerç Barcelona

Autors diversos Manuales de Comercio Exterior. Edit. Banco Exterior España

9. BIBLIOGRAFIA DETALLADA

El professor en farà referència en les sessions de classe.

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

Vídeos

Conferències

10. TEMES DE RELACIONS ECONÒMIQUES INTERNACIONALS

Lectura per comentar el 2n 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.
- Teoría 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 contemporánea G. Barraclouch. Ed. Gredos.
- Ha des de 1947 fins avui. Alianza Editorial

11. Exercicis per treballar durant 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'estratègia del Shogun

12. Vídeos. 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 del seu propi punt de vista.

15. Tutories.

Són obligatòries i imprescindibles per aprovar el curs

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

MOLTES GRÀCIES PER LA LECTURA, L'ENHORABONA. SI CONTINUEU TENIU GARANTIDA LA FEINA I, PER TANT, ELS CONEIXEMENTS PERÒ, SOBRETOT, LA MANERA DE PENSAR EN TERMES DE COMERÇ EXTERIOR.

FACULTAT DE CC. ECONÒMIQUES I EMPRESARIALS

PROGRAMA DE L'ASSIGNATURA:

COMERÇ EXTERIOR

PROFESSOR: J.M. BRAÑAS ESPINEIRA

CURS ACADÈMIC 1998-99

PRIMER SEMESTRE

TOTS ELS GRUPS

Objectiu.- Donar a l'alumne una panoràmica del comerç exterior, de forma que pugui integrar els aspectes tècnics amb l'entorn internacional aspectes polítics, socials i el paper de les Institucions Internacionals.

Índex.-

1. Presentació de l'assignatura, avaluació i treballs
2. L'entorn internacional. Els organismes supranacionals
3. La història del segle XX i les corrents comercials
4. El sistema monetari internacional
5. La negociació internacional en diverses cultures i sistemes econòmics
6. La forma de penetrar en els mercats internacionals
7. Els preus de l'exportació. Els INCOTERMS
8. La promoció de l'exportació
9. Règims de comerç
10. Els diversos formulismes de dirigir l'exportació. El management
11. Els mercats de divises
12. La financiació de l'exportació
13. El euromercat
14. El risc país
15. Presentació del treball de grup

Avaluació.-

Dues opcions:

- a) Examen final escrit o oral de les matèries del curs, 10 preguntes
- b) Treball de grup, consistent en l'exportació d'un producte a un país concret fen servir les sessions de classe. (puntuació 45%)
Examen oral (45%)
Participació en les sessions actives de classe (10%)

Bibliografia-

- Curs d'especialistes en comerç exterior. ICEX
- Tècniques de comerç exterior I i II. Piramide
- Apunts fotocopiats
- Història des de 1947 fins avui. Alianza Ed.
- Conferències: Al llarg del curs estaran invitats 3 ó 4 persones experts en un país, una mesura de promoció o de Institucions de Promoció exportadora.