

PROGRAMA DE L'ASSIGNATURA:
COMERÇ EXTERIOR

PROFESSOR: J.M. BRAÑAS ESPINEIRA
CURS ACADÈMIC 2002-2003

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

ÍNDIX

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. Conferenciants
14. Altres
15. Tutories
16. Despatx del professor

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

El curs 1999-2000 incorpora una novetat important. L'utilització de CD rom a base fonamental de la bibliografia. Un programa que abarca casi tota la matèria, que permet autoavaluar-se, que dona al professor informació del total de " hores " de consulta i resposta i que permet

L'alumne participarà 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 pensadors 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.

és més adequat incrementar la penetració aprofitant la conjuntura i les mesures de foment existents. Les carecterístiques 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 les cotitzacions del euro 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 lliurarà 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 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% per tot el grup
Defensa oral individual	20%

Treballs mensuals individuals	10%
-------------------------------	-----

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. TREBALL DE GRUP

Els estudiants en grups de 3 ó 4.

-1 Escolliran un producte, inclòs en una partida arancelaria, que hauran de exportar fora de països de la U.F.

-2 Seleccionaran el país tenint en compte diversos criteris, variables segons el producte.

-3 Una vegada justificada la exportació a un país s'hauran de incorporar:

diferències de negociació, culturals i polítiques en el país

mesures exportació des de Espanya

barreres d'entrada

forma de contractar més adequada al país

forma de penetració

forma de pagament o cobrament preferible

evasió del risc polític, comercial i canvi

financiació en divises

mitja de transport

documentació administrativa necessària

Dia mes any:

5-X-1999 Explicació del programa. Test de coneixement per conèixer les mancances

7-X-1999 Formació dels equips de treball. 1ª sessió amb el CD

12-X-1999 La promoció de l'exportació. Les Fires

14-X-1999 Les diferències de negociació en el mon

19-X-1999 La recerca de l'informació

4-X-1999 El treball estadístic

26-X-1999 Mesures de Promoció a l'Internacionalització

28-X-1999 Marketing Internacional

2-XI-1999 Les multinacionals. El cas de Korea

4-XI-1999 Els Incoterms

9-XI-1999 La Balança de Pagaments. Instrument per la decissió

11-XI-1999

18-XI-1999 Els estils de negociació

18-XI-1999 La conquesta del Japó

23-XI-1999 Les formes de penetrar en els mercats

25-XI-1999 Els risc polític i el risc canviari

30-XI-1999 Els mitjans de pagament

2-XII-1999 La financiació en divises

9-XII-1999 Cas pràctic. Com enfrontarse al mon

14-XII-1999 Presentació dels treballs i valoració de les diferències

18-XII-1999

M. A. DIEZ. Técnicas de Comercio Exterior I i II Pirámide.

CATEONA. Marketing Internacinal, Ed. IRWIN

8.1.2 Finances

F. ONTIVEROS Mercados Financieros Internacionales Espasa Calpe

BOIXADÓS, R. El Comerç Internacional Ed. Pirámide

CD disponibles a la Biblioteca sobre tota la matèria (100 hores)

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

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

- 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 i el de 1997
- Formes de negociació en els diversos països del món
- 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.

PROGRAMA DE L'ASSIGNATURA:

COMERÇ EXTERIOR

PROFESSOR: J.M. BRAÑAS ESPINEIRA

CURS ACADÈMIC 2002-2003

PRIMER SEMESTRE

TOTS ELS GRUPS

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 fent servir les sessions de classe. (puntuació 45%)
Examen oral (45%)
Participació en les sessions actives de classe (10%)

