

Facultad de CCEE  
Curs 2003-4 primer semestre  
**Comerç Exterior**  
Asignatura de segon cicle

Prof. J.Manel **Brañas** i Espiñeira

Horari:

grup matí : dimarts i dimecres de 13.20-14.35

grup tarde: dimarts i dimecres de 19.20-20.35

Tutories: dimarts de 17-19.15, dimecres i dijous de 15-16.30 edifici d'Estudis Internacionals

**A modo de recomendación y ayuda.**

El profesor de la materia desea ayudar a personas que están interesadas en el mundo exterior, eso significa que deben de tener unas mínimas características personales, amor por el viaje, por otras culturas, deseo de conocer otras formas de pensar y aceptar valores diferentes sin juzgarlos. Deberán estar dispuestos a abrirse caminos por si mismos siendo el profesor solo un delimitador del trayecto pero no de los conocimientos concretos, el objetivo final del profesor es **ayudar a pensar** en términos internacionales, los conocimientos concretos deberán irlos acumulando siguiendo sus directrices pero no exclusivamente sus explicaciones.

Han de estar dispuestos a iniciar el trabajo desde el primer día y de integrarse en grupos mixtos, de indígenas y de visitantes extranjeros. Si cumplen estas condiciones es mejor que elijan otra asignatura.

**Evaluación.**

La nota viene dada por:

40% el trabajo de grupo , consistente en el proceso de exportación de un producto real a un país no comunitario

30% la presentación oral en clase, de las principales recomendaciones y singularidades en el proceso de exportación, a defender entre los alumnos de la asignatura bajo la guía del profesor y la participación en los temas de discusión en la clase

30% el examen escrito de 5 preguntas que el profesor entrega antes de Navidad y que los estudiantes deberán presentar por escrito y defender oralmente el día del examen oficial. El examen oral es eliminatorio.

## **Materias:**

### ***Primer bloque.***

Introducción y entorno internacional en el que se realizan las relaciones económicas internacionales

Sesiones de clases:

1.-

presentación del programa, de los estudiantes y de la organización de la asignatura y de la bibliografía

2.-

la situación del mundo a principios del Siglo XXI, desde un punto de vista cultural, sistema productivo, comercialización y sistema financiero

3.-

El entorno internacional, los organismos internacionales y los efectos perdurables de la II Guerra Mundial y de la Guerra Fría. EL nuevo orden tras el 11 de septiembre y el bombardeo de Afganistan y de Irak

4.-

Las fuentes de información y los organismos de apoyo y asesoramiento a la exportación y la internacionalización.

### ***II bloque***

El contacto con el exterior y la forma de afrontar un mundo distinto, cambiante y desconocido .

5.-

La cultura, la geografía y la historia como condicionantes de casi todo, en especial de la sociedad y de los sujetos que toman decisiones

6.-

El mercado de exportación: El mercado siempre existe. Las técnicas de penetración cambiantes

7.-

La negociación internacional y los estilos del Este y de occidente, del sur y del norte.

8.-

El calculo de los precios de exportación. Los INCOTERMS

### ***III bloque***

Los aspectos técnicos del proceso de pensar internacionalmente

9.-

Los regímenes de Comercio. Aranceles y otras restricciones comerciales .

10.-

Los pagos y los cobros de las transacciones internacionales.

11.-

La Balanza de Pagos y su importancia en el comercio exterior

12.-

El financiamiento del comercio exterior y de las corrientes comerciales

.

### ***IV bloque***

Las estimaciones sobre el terreno son valiosas

13.-

El riesgo político y su estimación.

14.-

Los otros riesgos comerciales o no

15.-

La teoría y la realidad se distancian. La integración de los conocimientos dispersos

#### ***IV bloque***

16.-

Presentación en clase de las principales conclusiones del trabajo de grupo, caso real, con documentos reales

17.- Actuar en un entorno cambiante.

Sesión final en el que el profesor presenta las principales aportaciones, mejoras a introducir en los trabajos y en las presentaciones.

El profesor habrá ido señalando el aspecto más importante en cada tema y al final de curso se referirá a estos aspectos esenciales de la internacionalización y de la profesionalización en el mundo exterior.

### **LO QUE MÁS IMPORTA ES LO QUE SE APRENDE**

Notas.-

En diversas clases se contará con un nativo del país que explicará su experiencia y punto de vista sobre los mercados exteriores. Son personas de distintos continentes que tienen experiencia en los mercados exteriores.

Será necesario leer alguna novela sobre los países de diversos mercados internacionales, que acercan al estudiante a la realidad llana de los mortales.

## Bibliografía.-

Pampillon R. Análisis económico de países Ed. McGraw Hill  
Diez M.A: Tecnicas de Comercio Exterior Tomo 1 y 2. Edti, Pirámide  
ICEX. Manual de Tecnicas de Comercio Exterior  
Guia teórica y práctica del exportador Ed. Dykinson 2000  
El comercio exterior de España. Teoria y práctica. Pirámide  
Negocios Internacionales . Un enfoque de Administración estratégica.  
McGrawHill.  
Historia universal del Siglo XX Tomo III Ed, Siglo XXI  
Internet. Se facilitarán las direcciones más útiles.

## Nota final:

Una de las preguntas de examen final será : que el alumno complete el programa, para cada sesión, colocando el titulo de la misma , argumentando el significado y objetivo de la misma, por ello se han dejado sin títulos las diferentes sesiones.