

Prof. Josep Mn 1 Brañas i Espiñeira
Partiparàn els Prof. J. Ginè, A.Trigo i SukMan Yu

Hores de classe:

Grup matí :dimarts i dimecres de 13.20 a 14.35/
Grup tarde dimarts i dimecres de 19.20 a 20.35

Hores de tutoría :

dimarts : 14.45-17.30// dimecres: 16.45-19.00
Les setmanes de 16-21 , 23-27 octubre, 6-10, 11-15 decembre de 16.45 a 18.15 els dilluns 16.45-18.15
Les setmanes de 2-6, 23-27 oct, 6-10, novembre, 24-1, 11-15, 18-21 decembre de 14.45- 19.15 els dijous de 16.45-19.15
Excepcionalment es pot modificar alguna data.
Totes les tutories es celebrarán al despatx del edifici del IEE i del CEII.

Classes en castellá i alguna sessió amb anglés.

Dirigit a: Estudiants de la FCCEE, del Graduat Superior en Estudis Internacionals i Interculturals i per tots els ERASMUS o similars interesats en el Comerç Exterior.

Objetivo.- El objetivo del curso es hacer “pensar” en términos internacionales, es decir el estudiante deberá ser capaz de incorporar diferentes puntos de vista a las situaciones planteadas, aplicar la técnica que considere más adecuada, teniendo en cuenta la información disponible. El estudiante ha de partir de la base de que deducir la pregunta es la mitad de la respuesta al problema.

Evaluación.-

1. Un 40 % por la realización de un trabajo de grupo (preferiblemente 3 estudiantes de diferentes nacionalidades). Este trabajo incluye la selección del país, los aspectos culturales a tener en cuenta en el producto, en la negociación y en todas las fases del proceso, financiación de la operación y la aplicación de las ayudas de fomento a la exportación, forma de pago y cobro. Un 10% por la asistencia a la tutoría de grupo.
2. Un 30% por la presentación oral (Power Point), en clase, de un capítulo del programa y la redacción escrita detallada .

3. Un 20% por un examen escrito de 5 preguntas que se dictarán en el mes de diciembre y un examen oral sobre los trabajos realizados, incluido el examen escrito.
3. La matrícula de honor (10 % restante) estará reservada a aquellos que además de obtener excelente en lo anterior, presenten en inglés o francés o idioma diferente al materno el material y/o la presentación oral. Cada grupo deberá incorporar lo mejor de los demás grupos sobre la base de la presentación.
4. La tutoría es obligatoria para todos los estudiantes, al menos una vez durante el curso.
5. Todos los estudiantes deberán presentar todos los trabajos en un CD, en el que conste nombre del grupo, nombre de los componentes, país de destino, producto exportado, la presentación en Power Point y otros trabajos incorporados en el CD, así como una copia para ser distribuida entre todos los demás grupos del curso.

Desarrollo de las clases.- Las clases estarán divididas en dos tipos de sesiones A) y B):

Sesión tipo A)

el profesor o un invitado presentará el tema teórico de la semana:

La sesión se desarrollará de la siguiente forma:

- 1) los primeros 5-10 m. Se dedicarán a hacer un comentario sobre los acontecimientos internacionales más relevantes de la semana, que llamaremos *Ecos de Sociedad* sobre la base de lecturas de diarios, locales, internacionales o internet
- b) a continuación la explicación teórica del tema y
- c) 5-10 minutos finales para las conclusiones más relevantes, en la que se espera la participación (puntuable) de los asistentes.

Sesión tipo B)

- 1) Los estudiantes presentarán el caso práctico aplicando la teoría de la semana, sobre la base teórica, el material de trabajo que se indica para cada tema:
- 2) El profesor seleccionará, cada semana, a tres grupos, que tendrán 15 minutos cada uno, para hacer su presentación en Power Point
- 3) a continuación los restantes estudiantes harán la crítica y preguntas que consideren necesarias
- 4) se la sesión acabará con unas conclusiones generales que todos los grupos deberán incorporar en su trabajo y

Indice del programa.-

Semana 1.-

Profesor: *Ecos de sociedad de la semana(a nivel internacional)*. El programa de la materia. La evaluación del curso. Trabajos necesarios para la evaluación.

Trabajo de grupo y organización del trabajo. Formación de grupos internacionales de trabajo. Programación de las sesiones por temas.

Material: Música de entrada/ mapas del mundo/ plan de Mting Int 1, Esquema del treball. Apuntes en fotocopias.

Semana 2.-

Profesor: *Ecos de sociedad de la semana*. La actualidad del mundo. Las Relaciones Internacionales, las corrientes comerciales e inversoras. La Balanza de Pagos Mundial y de España. Los países emergentes.

Alumnos: La Balanza de Pagos de España con países de diferentes áreas del mundo a los que se va a exportar. Comentario general y sectorial del producto a exportar. Áreas: EEUU, A.L., Asia, Africa, Países Árabes, etc.

Material: Cap 1 Bza de Pagos, Comercio Exterior Español. Banco Mundial.

Semana 3.-

Profesor: *Ecos de sociedad de la semana*. La búsqueda de la información adecuada. Internet y Organismos Internacionales. Si es posible esta sesión se hará en un aula informática, si no es posible en el aula conectados a internet.

Alumnos: Estadísticas de comercio exterior del producto, en el país de destino y con España en particular. Evolución de los tres últimos años.

Material: Webs de interés/ Cap3 / Iberglobal, COPC, ICEX:

Semana 4.-

Profesor: *Ecos de sociedad de la semana*. El producto a exportar. Presentación por el profesor o por un experto en el mismo, diseñador, productor o vendedor. *Invitado.*

Alumnos: Aplicación de las lecturas y del libro de casos prácticos al producto e incorporación de las explicaciones de la sesión teórica del productor o diseñador.

Material:Cap 4/ Telepizza/ Espadas Bermejo/ Apuntes de clase

Semana 5.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. La investigación de mercados. Primer paso la búsqueda de información adecuada y eliminación de la superflua. Selección del país

Sesión de video : Mting Int 1

Estudiantes: Aplicación de la teoría al producto para el país elegido como destino de la exportación.

Material:Cap 5 Estrategia Global Lladró/ Campofrío

Semana 6.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. Los Organismos de Apoyo a la Exportación en España. ICEX, COPCA, COCIS, Asociaciones y Gremios, etc. Los Organismos Internacionales y los Organismos Regionales de tipo económico.

Alumnos: Aplicación concreta de las medidas de fomento a la exportación del año 2006-7 al país seleccionado.

Semana 7.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. La cultura como un elemento clave a la hora de planificar la internacionalización de la empresa.

Sesión de video: Japón

Transparencia: delicatessen

Alumnos: Las diferencias culturales y sus efectos sobre el producto.

Feedback del producto en base a las diferencias culturales.

Material: Cap. 6 Entorno Int'l, del Pozo /

Semana 8.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. La penetración en los mercados exteriores, formas i diferencias. Canales de comercialización y distribución.

Alumnos: Propuesta de penetración del producto en el país. Estrategias de distribución. Ventajas y desventajas. Comparación con otros casos internacionales de productos similares.

Material: Cap 9, Alianzas estrategicas, Troll/ Proceso

Internacionalización Paduana/ Cap 7 Caso Espinosa/ Apuntes de clase

Semana 9.-

Profesor: La geografía, la historia y la cultura determinantes de una forma de hacer negocios.

Invitado: Experto japonés

Alumnos: Sesión general sobre producto, país, cultura y otras diferencias entre países a la hora de comercializar un producto.

Material: Cap 14, Caso Mapfre / Esquemas de clase sobre estilos negociación

Semana 10.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. Regímenes de comercio. El cálculo del precio de transacción. Barreras de entrada. Medidas de fomento a la exportación.

Alumnos: Barreras aplicadas en los diferentes países, tipos, clases, importancia y formas de evitarlas por una empresa internacionalizada.

Material: Protocolo de negociación en España/ Regímenes aduaneros y cálculo precio transferencia

Semana 11.-

Profesor: *Ecos de sociedad de la semana*. El cálculo del precio del producto a exportar. INCOTERMS.

Alumnos: aplicación y selección de los INCOTERMS en el precio de oferta del producto a los distintos mercados. Cálculo del precio de exportación.

Material: Cap13, A.Domínguez/INCOTERMS/ Apuntes de clase

Semana 12.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. Las formas de pago y cobro en el mercado internacional. Como evitar el riesgo comercial. Como evitar el riesgo de tipo de cambio.

Alumnos: Selección del medio mas adecuado, entre los diferentes existentes, para evitar el riesgo a menor coste.

Material: Medios de Pago, apuntes de clase

Semana 13.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. El entorno legal y la necesidad de conocer las reglas del juego.

Alumnos: Explicación de las diferentes legislaciones en los diversos países, relacionado con el producto de exportación.

Material: Cap 7, Búsqueda de nichos, caso Teasis/ Springfield

Semana 14.-

Profesor: *Ecos de sociedad de la semana*. La comunicación del producto en cada país. Peculiaridades.

Alumnos: Aplicación de la teoría de comunicación, promoción y publicidad al producto. Aplicación de los casos del texto recomendado y críticas.

Material: Cap15, Panama Jack/ Apuntes de clase

Semana 15.-

Profesor: *Ecos de Sociedad de la semana*. La negociación internacional en entornos culturales diferentes.

Alumnos: Simulación de negociación entre diferentes grupos, aplicando las características diferentes de cada país elegido para exportar.

Material: Cap.15, Spanishko/Negociación: Texto y apuntes de clase/

Semana 16.-

Presentación del trabajo de cada grupo. Solo la parte en la que consideren que han obtenido un resultado más espectacular, brillante, imaginativo, original, posible o interesante por el resultado alcanzado, por el procedimiento utilizado o por cualquier otro criterio que el propio grupo crea conveniente.

Será necesario presentar el trabajo en 10` (diez minutos) y previo visto bueno del profesor.

Material: el usado para el tema/ apuntes de clase: creatividad y competitividad.

Bibliografía: Marketing Internacional. Ed. Pirámide// Marketing Internacional: Casos y ejercicios prácticos. Edit. Pirámide// Diarios y revistas Internacionales// Webs del ICEX, COPCA, Cámaras de Comercio,

Casaasia y las específicas de los países seleccionados para la internacionalización/ Las notas de clase en las que se presenta una panorámica sobre el tema.