

**FACULTAT DE CIÈNCIES ECONÒMIQUES
DEPARTAMENT D'ECONOMIA APLICADA**

PROGRAMA

Assignatura
Comerç Exterior

Professor
Jose Manuel Brañas Espineira

Curs: 2005-06

Facultat de C. Econòmiques
Comerç Exterior
Curs 2004-5 primer semestre

Prof. Joseph M. Brañas i Espiñeira
Departament de Economia Aplicada.UAB

Hores de classe: Grup matí: dimarts i dimecres de 13.20 a 14.35 h
Grup tarda: dimarts i dimecres de 19.20 a 20.35 h
Hores de tutoria: dilluns 16.35-18.25 h, dimecres 16.35-19.15 h

Programa

Matèria optativa per a estudiants de la Facultat de Ciències Econòmiques i de lliure elecció de campus, optativa per a estudiants del graduat superior en Estudis Internacionals i Interculturals, per a qualsevol itinerari.

Objectiu

L'objectiu del curs és fer "pensar" termes internacionals, és a dir, l'estudiant ha de ser capaç d'incorporar el màxim nombre possible de punts de vista dels problemes que se li presentin, tenint en compte la informació procedent d'entorns culturals, legals i econòmics diferents.

Avaluació

Els estudiants han de fer les activitats següents per superar l'assignatura:

1. Un màxim del 40% de la nota per la realització d'un treball de grup, en el qual s'ha d'escollir un producte i s'ha de fer tot el procés necessari per a exportar-lo i col·locar-lo en algun mercat estranger. Aquest treball inclou la selecció del país, els aspectes culturals que s'han de tenir en compte en el producte, en la negociació i en totes les fases del procés, el finançament de l'operació i l'aplicació dels ajuts de foment a l'exportació.
2. Un màxim del 40% de la nota per la presentació d'una part d'un capítol del programa, sobre la qual han treballat prèviament i que s'ha d'exposar a classe.
3. Al final de curs, els estudiants que no hagin passat per curs o que no hagin aprovat els treballs anteriors s'han de presentar a un examen oral, en el qual han de respondre preguntes del programa referents al treball de grup i als temes exposats a classe. Els estudiants que vulguin obtenir una puntuació superior a 8 s'han de sotmetre a un examen oral sobre un tema del treball.

Índex del programa

Bloc I

Tema 1.-

Explicació del programa de la matèria, de l'avaluació del curs, dels treballs necessaris per a la qualificació, del treball de grup i de l'organització dels treballs.

Tema 2.-

L'actualitat del món avui. Les relacions internacionals i els corrents comercials i inversors. Els nous països emergents.

Tema 3.-

Les previsions de futur.

Tema 4.-

La investigació de mercats. Primer pas: la recerca de la informació adequada. Formació a Internet.

Tema 5.-

El producte que s'ha d'exportar. Les modificacions del producte per a mercats internacionals.

Tema 6.-

Els organismes de promoció de l'exportació: ICES, COPCA, Cambra de Comerç, oficines a l'exterior. Les estadístiques del comerç exterior.

Bloc II

Tema 7.-

Les variables del màrqueting. Una introducció pràctica.

Cap.10.-

Les empreses multinacionals. La internacionalització de les empreses.

Cap. 8.-

La realitat diferent de la teoria. Visita d'un expert en mercats asiàtics.

Cap. 9.-

El país és el primer venedor de l'empresa. Imatge Espanya.

Cap. 10.-

Els blocs del món.

Bloc III

Cap. 11.-

La cultura com a variable determinant de l'èxit de la internacionalització.

Cap. 12.-

Formes de penetració als mercats exteriors. Algunes formes bàsiques. Formes d'entrada.

Cap. 13.-

Mesures de suport a l'exportació.

Cap. 14.-

El càlcul del preu d'exportació i les variables en joc.

Cap. 15.-

El càlcul del risc en operacions exteriors. Risc polític.

Cap. 16.-

La distribució comercial i les diferències entre països.

Cap. 16 bis.-

L'entorn legal i la necessitat de conèixer les regles del joc.

Cap. 17.-

La promoció de l'empresa i dels productes basats en el coneixement cultural.

Bloc IV

Cap. 18.-

Recursos humans i negociació com a elements decisius en el tancament de negocis.

Cap. 19.-

Algunes diferències en la penetració de productes alimentaris i industrials. Mting alimentari.

Cap. 20.-

Les finances internacionals en l'entorn de l'empresa.

Cap. 21.-

Empresa multimarca. Visita d'un expert estranger en negocis internacionals.

Cap. 22.-

Futurs financers.

Cap. 23.-

Com fer negocis en mercats exteriors. Països asiàtics, àrabs, llatinoamericans, etc.

Notes.-

1. Als capítols corresponents s'introduiran casos reals. Els estudiants han d'estudiar els problemes i proposar una solució conjunta amb la resta de les decisions en el treball de grup.
2. Gràcies a la gran assistència d'estudiants del programa ERASMUS i d'altres parts del món, els grups de treball estaran formats per indígenes i visitants, amb la qual cosa es comprovarà la importància de la cultura en la realitat de la vida empresarial.
3. Els estudiants que no tinguin interès a treballar seriosament l'assignatura val més que no s'hi matriculin, ja que no s'aprova estudiant al final, sinó treballant de forma sistemàtica des del principi.
4. Els treballs s'han de lliurar en un CD amb la presentació en Power Point i el text complet.
5. Tots els estudiants han de passar per la tutoria, en grup o individualment, perquè es puguin avaluar per curs.