

Prof. Josep Mn¹ Brañas i Espiñeira
Prof. J. Ginè,

Hores de classe:

Grup matí :dimarts i dimecres de 13.20 a 14.35/ Castellá

Grup tarde dimarts i dimecres de 19.20 a 20.35 Catalá

En cas de alguna persona invitada lídioma podrá no ser ni castellá ni catalá.

tutoría :

prof. Brañas

Despatx del edifici del Institut d'Estudis Internacionals i Interculturals

Prof. Gine: despatx en el departament de Economia Aplicada

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

Objetivo.- Aprender el proceso de internacionalización de un producto en los mercados internacionales, desde el inicio hasta la penetración en el país de destino.

Evaluación.-

1. Un 30 % por la realización de un trabajo de grupo (preferiblemente 3 estudiantes de diferente nacionalidad). Ver el documento trabajo de grupo para los detalles. Es necesario que los estudiantes lean el programa totalmente y estén dispuestos al sistema de trabajo.
2. Un 10% por la asistencia a la tutoría de grupo, selección de producto y presentación del Power Point provisional.
3. Un 20% por la presentación oral (Power Point) en clase, de un capítulo del programa y la redacción escrita detallada. Ver detalles en el documento de trabajo de grupo.
4. Un 20% por un examen escrito de 5 preguntas que se dictará en el mes de diciembre y
5. Un 10% por el examen oral sobre los trabajos realizados, incluido el examen escrito. Este examen es eliminatorio. Si no se contesta un mínimo adecuadamente se deberá volver a presentar en otra convocatoria, los trabajos escritos seguirán siendo válidos.
6. La matricula 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.
7. Todos los estudiantes deberán presentar TODOS los trabajos en un CD, en el que conste nombre de los componentes, país de destino de la exportación, producto exportado, y ponerlos en una web para ser consultada por todos los demás grupos del curso.

Desarrollo del programa .

Mes de octubre.

Clases de teoría de los diferentes capítulos a desarrollar en el trabajo de grupo.

Mes de noviembre

Clases de fuentes estadísticas en la sala de ordenadores para familiarizarse con las mismas y el manejo de las más adecuadas para el trabajo.

Clases de aspectos legales de los negocios

Mes de diciembre y enero .

Los estudiantes, por grupos, presentarán el capítulo del trabajo, que previamente se ha decidido con el profesor y se discutirá en clase. Ver Documento Trabajo de Grupo

Índice del programa.-

Profesor Josep Mn¹ Brañas

Sesión .-

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.

Sesión .-

La actualidad del mundo. Las Relaciones Económicas Internacionales, las corrientes comerciales e inversoras. Las cifras españolas.

Fuentes: Estudios de las Oficinas Comerciales españolas en el exterior. UN, OCDE, Banco Mundial, Iberglobal, etc.

Sesión

El producto a exportar . Características, modificaciones y elementos anexos al producto.

Material: Cap 4/ Telepizza/ Espadas Bermejo

Sesión.-

La investigación de mercados. Primer paso la búsqueda de información adecuada y eliminación de la superflua. Selección del país

Sesión de video : Mting Int¹

Material: Cap 5 Estrategia Global Lladró/ Campofrío

ICEX: Propuesta de un método de selección de mercados

Sesión .-

Las medidas de apoyo a la exportación, a la internacionalización desde España.

Fuente: COPCA, capítulo sobre medidas de apoyo a la exportación

Sesión .-

La cultura como un elemento clave a la hora de planificar la internacionalización de la empresa.

Sesión de video: Japón. Transparencia: delicatessen

Material: Cap. 6 Entorno Int¹, del Pozo /

Sesión .-

La penetración en los mercados exteriores, formas i diferencias. Canales de comercialización y distribución.

Material: Cap 9, Alianzas estratégicas, Troll/ Proceso Internacionalización Paduana/

Cap 7 Caso Espinosa/ Apuntes de clase

Sesión .-

Barreras de entrada. Regímenes de Comercio. Els INCOTERMS y el cálculo del precio.

Material: Cap 14, Caso Mapfre / Esquemas de clase sobre estilos negociación , : Cap13, A.Domínguez/INCOTERMS

Sesión .-

Las formas de pago y cobro en el mercado internacional. Como evitar el riesgo comercial. Como evitar el riesgo de tipo de cambio.

Material: Medios de Pago, apuntes de clase

Sesión -

Fuentes estadísticas. En la sala de informática.

Sesión -

Fuentes estadísticas. Sala de informática.

Sesión -

La Balanza de Pagos y su análisis en el comercio exterior.

Sesión -

La comunicación del producto en cada país. Peculiaridades e importancia del entorno.

Material: Cap15, Panama Jack

Sesiones finales .-

Presentación por parte de los alumnos

Presentación del trabajo de cada grupo. Uso de Power Point y otros sistemas técnicos. 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 20` y previo visto bueno del profesor.

Bibliografía:

Marketing Internacional. Ed. Pirámide//

Marketing Internacional: Casos y ejercicios prácticos. Edit. Pirámide// Webs del ICEX, COPCA, Cámaras de Comercio, Casaasia, Iberglobal, Oficinas Comerciales en el Exterior.

EL DERECHO DEL COMERCIO EXTERIOR: Profesor Gine

Estructura Institucional del comercio internacional

Concepto, caracteres y clasificación de las Organizaciones internacionales

Las organizaciones internacionales de ámbito universal: especial referencia a la Organización Internacional de Comercio (OMC)

Las organizaciones internacionales de ámbito regional: especial referencia a la Unión Europea, el MERCOSUR y la ASEAN

Sistema jurídico español

Constitución española y jerarquía de fuentes del derecho español

Los tratados internacionales en el derecho español.

Especial referencia al régimen jurídico del comercio exterior.

Protección internacional de la propiedad industrial e intelectual

Derechos de la propiedad Industrial: Patentes, marcas y diseños industriales

Derechos de la propiedad intelectual

Régimen internacional de protección

Los sujetos del comercio exterior. Personas físicas y jurídicas

La contratación internacional.

Régimen jurídico de los contratos internacionales

 Especial referencia a la compraventa internacional

Otros contratos

Especial referencia a los contratos de Agencia mercantil y Franquicia

Bibliografía

Esplugues Mota, Carlos (dir.): “Derecho del Comercio internacional”, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2006

Diez de Velasco, Manuel: “Las Organizaciones Internacionales”, Ed. Tecnos, Madrid

Treball de grup-Trabajo de grupo. Obligatorio

Los estudiantes formarán grupos, preferiblemente de tres, y elaborarán un trabajo consistente en la exportación de un producto y la importación de algunos elementos necesarios, si fuese el caso.

1º.- Elegirán un producto, existente o nuevo, para su exportación. Previa aceptación del profesor. Características, usos, destinatarios, tipo de mercado, nivel del producto y otros detalles que condicionan la exportación y las variables del marketing. No se exporta en abstracto sino algo tangible

2º.- Describirán las características exactas del mismo, cualidades intrínsecas, utilidades, usos posibles, etc.

El producto determina las operaciones posteriores, destinatarios, precios, países, clientes, canales de comercialización, etc.

3º.- De acuerdo con las características del producto, presentarán una serie de criterios adecuados para ir seleccionando países potencialmente compradores.

Esta parte del trabajo es muy importante para un adecuado resultado del trabajo.

4º.- Una vez escogido el producto buscarán los datos de exportación a todos los países del mundo, de la partida arancelaria a la que pertenece ese producto. Se pretende que conozcan y usen las fuentes estadísticas y las potencialidades del producto.

5º.- Construirán un cuadro en el que presenten las exportaciones a todo el mundo de esa partida arancelaria, indicando para los 4 últimos años, el valor y las unidades y el precio medio de exportación a los diversos países a los que se exporta.

Se pretende que sean conscientes de que partidas iguales tienen componentes distintos y cualidades distintas, atendiendo al precio medio de exportación a diversos países.

6º.- Con los criterios elegidos, CUANTITATIVOS, se irán eliminando los países que no cumplen los criterios preparados. Los criterios, mínimo de 5, pueden utilizarse o bien uno detrás de otro o una ponderación de los mismos o ambos criterios a la vez. el objetivo es que queden dos o tres países de los cuales se elegirá uno por criterios cualitativos. No se podrán elegir países de la UE.

7º.- Una vez seleccionado el país, se deberá llenar la ficha país para la planificación de la exportación. **Modelo** en fotocopias.

8º.- Se hará un breve esquema de la normativa de importación del país para el producto, acuerdos comerciales bilaterales con el país de destino.

9º.- Se analizarán las características culturales, geográficas, del país que puedan ser importantes para la introducción del producto o consumo del mismo o para la logística del mismo. Se hará un análisis detallado de la Balanza de Pagos del país, con referencia profunda a las relaciones bilaterales con España.

10º.- Se buscarán en internet las medidas de fomento a la exportación que puedan aplicarse a los productos para el país elegido. ICEX, COPCA, Cámaras de Comercio, Oficinas Comerciales en el Exterior, etc.

11º.- Se tendrá en consideración los estudios de mercado del producto realizados por los organismos citados en el apartado anterior para proponer :

- INCOTERM escogido
- Formas más adecuadas de penetración en el país, importador, distribuidos, franquicia, etc.
- Canales de comercialización más usuales

12º.- Formas de cobro y pago en el comercio internacional

13º.- Financiación de las exportaciones

14º.- Se incorporará un capítulo sobre las formas de negociación o protocolos del país de destino.

15º.- Propuesta de comunicación más adecuada para el producto en el país elegido y medios más adecuados.

Voluntario para subir nota.-

15º.- Cálculo de los riesgos país, según uno de los métodos que se encuentran en los apuntes del curso.

Presentación en clase de un Power Point de una parte del trabajo.

De este trabajo los estudiantes deberán presentar en clase, en un tiempo máximo de 25 minutos, una parte del mismo, previamente seleccionado con el profesor. Será como máximo un tema o capítulo del programa (No un resumen del trabajo hasta el momento).

La presentación se hará utilizando Power Point y con todos los recursos que los estudiantes puedan ser capaces de utilizar. Se valorará a partes iguales:

- la presentación en sí misma
- los medios utilizados
- la capacidad de transmitir convincentemente las conclusiones a las que se ha llegado
- la capacidad de motivar a los demás a participar en la discusión
- el material suministrado a los estudiantes para el seguimiento de la sesión

La presentación puede hacerse en catalán, castellano, inglés, francés, portugués e italiano y se puntuará con un punto extra a los que usen un idioma diferente al de su origen. Los estudiantes Erasmus o similares deberán presentarlos en catalán o castellano.

Objetivos del trabajo:

- Comprobar que el primer problema es saber cual es el problema
- Aprender a trabajar en grupo y con culturas diferentes
- Saber dividir el trabajo en partes pero presentar un resultado coherente
- Saber distinguir entre lo que se ha aprendido y lo que es relevante en el trabajo
- Darse cuenta de que hay muchas rutas para un mismo fin.
- Disponer de un material elaborado por uno mismo y que servirá de “apuntes” para el futuro”
- Conocer las fuentes de información, los organismos de promoción y el método para seleccionar países y conocer los múltiples aspectos del proceso de exportación

Objetivos de la presentación en clase:

- Saber presentar propuestas abiertas a la discusión y motivar a la participación
- Utilizar los medios técnicos disponibles para hacer una presentación en público
- Perder el miedo a presentar en público
- Aprender de los otros e incorporarlo al propio trabajo

Tutories :

Gine dilluns i divendres

JmBrañas : dimarts i dimecres 15-18h i 16.30-19.10 respectivament

Programa per setmanes

Setembre

:

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L 29					
M 30			Presentació	/ presentació	
Mx 1			Presentació	/ presentació	
V					

Octubre

1 CE1 Presentació programa, metodologia, professors

1 CE51 ídem grup 1

Setmana 2

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L6					
M 7			grups	Grups	
Mx 8			Sistema legal C.E.	Sistema legal C.E.	
V					

7 CE1 distribució grups treball

7CE51 ídem

8 CE1 Gine Sistema legal

8 CE51 Gine Sistema legal

Setmana 3

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L13					
M 14			Inv C	Inv C	
Mx 15			Contractes	Contractes	
V					

14 CE1 Investigació comercial
 14 CE51 Investigació comercial
 15 CE1 Gine: Contractes
 15 CE51 Gine: Contractes

Setmana 4

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L 20					
M 21			MAE	MAE	
Mx 22			Agent		
V					

21 CE1 Organismes de Suport a l'exportació
 21 CE51 Organismes de Suport a l'Exportació
 22 CE1 Gine :Contracte de agent
 22 CE51 Gine :Contracte de Agent

Setmana 5

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L 27					
M28			MAE	MAE	
Mx29			Franquícia	Franquícia	
V					

28 CE 1 JMB Mesures de ajuda a l'exportació
 28 CE 51 JMB Mesures de ajuda a l'exportació
 29 CE Gine :Contracte de Franquícia
 29 CE51 Gine : Contracte de Franquícia

Novembre

Setmana 6

Dies/ matèries			CE1	CE51	MAO

L 3					Mao
M4			Producte	Producte	
Mx5			DIP Negocis	DIP Negocis	
V					

4 CE1 JMB Producte
4 CE51 JMB Producte
5 CE1 Gine :Dret Internacional Públic dels negocis
5 CE51 Gine :Dret Internacional Públic dels negocis

Setmana 7

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L10					
M11			Distribució	Distribució	
Mx12			OMC	OMC	
V					

11 CE1 Distribució
11 CE51 Distribució
12 CE1 Gine: OMC
12 CE 51 Gine :OMC

Setmana 8

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L 17					
M18			Negociació Int'l	Negociació Int'l	
Mx19			Comunica	Comunica	
V					

18 CE1 _Negociació
18 CE51 Negociació
19 CE1 JMB Comunicació i promoció
19 CE51 JMB Comunicació i promoció

Setmana 9

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L24					
M25			Grups IC	Grups IC	
Mx26			Grups Pro	Grups Pro	
V					

25 CE1 JMB Grups: Investigació de mercats i comercial
 25 CE51 JMB Grups: Investigació de mercats i comercial
 26 CE1 JMB Grups: Producte
 26 CE51 JMB Grups

Decembre

Setmana 10

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L 1					
M2			Grup distribució	Grup distribució	
Mx3			Grup comunicació	Grup comunicació	
V					

2 CE1 JMB Grups: Distribució
 2 CE51 JMB Grups
 3 CE1 JMB grups: Comunicació
 3 CE51 JMB Grups

Setmana 11

Dies/ materies			CE1	CE51	
L					
M 9			Grup: Divises	Grup: Divises	
Mx10			Cobrament	Cobrament	
V					

9 CE1 JMB Grups: Mercats de Divises i tipus de Risc
 9 CE 51 JMB grups: Mercat de Divises i tipus de risc
 10 CE 1 JMB Grups: Mitjans de Cobrament
 10 CE51 JMB grups: Mitjans de Cobrament

Setmana 12

1

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L					
M16			General	General	
Mx17			General	General	
V					

16 CE1 JMB Grups TOTS: Cas general de tot el procés
 16 CE51 JMB Grups TOTS: Cas general de tot el procés

17 CE1 JMB Grups : continuació presentacions
 17 CE51 JMB Grups : continuació presentacions

Setmana 13

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L 22					
M23			Presentació	Presentació	
Mx24			Presentació	Presentació	
V					

23 MAO

23 CE1 JMB Presentacions de treballs
 23 CE51 JMB Presentacions de treballs

Gener

Setmana 14

Dies/ matèries			CE1	CE51	
L					
M					
Mx 7			Panoràmica general del procés de internacionalització	Panoràmica general del procés de internacionalització	
V					

7 CE1 JMB : Panoràmica de internacionalització de l'empresa
 7 CE51 JMB : Panoràmica de internacionalització de l'empresa

Setmana 15

Dies/ matèries			CE1	CE51	

L 12					
M13			Resumen	Resumen	
Mx14			Col·loqui	Col·loqui	
V					

13 CE1 JMB Resumen general de un treball complet

13 CE51 JMB Resumen general de un treball complet

14 CE 1 JMB Col·loqui obert sobre tota la matèria

14 CE51 JMB Col·loqui obert sobre tota la matèria