

FITXA DE L'ASSIGNATURA

Identificació

Nom de l'assignatura: Comerç Exterior			Codi:22322
Tipus: <i>Optativa</i>			
Llicenciatura		Crèdits: 4.5	
Curs: 2009-10 Quadrimestre: 1			
Professorat:			
Professor	Despatx	Horari de tutories	Correu E
Josep M ^l Brañas	Institut d'Estudis Internacionals interculturals Edifici E1 baixos	Dimarts i dimecres	Josemanuel.branas@uab.cat

I. Requisits per matricular-se.

Estar en disposició de presentar el treball, escrit i oral amb anglès

Els idiomes de la assignatura són: català, castellà i anglès

Voler dedicar-se a l'exportació

Assistència a classe al menys el 70 % de les sessions

Presentar treballs de forma continua, des de la segona sessió de classe

Disponibilitat, en temps, per treballar en grup

Disposició per ajudar als altres membres de l'equip

II. OBJECTIUS FORMATIUS DE L'ASSIGNATURA

Al finalitzar l'assignatura, l'alumne serà capaç de:

- Comprendre el procés de una exportació com internacionalització de l'empresa.
- Sabrà buscar i trobar informació rellevant per la selecció de mercats, necessitats de adaptació del producte a mercats diversos, us de les mesures de promoció per internacionalitzar l'empresa (ICEX, COPCA- CIDEM, Càmeres de Comerç, etc.
- Incorporar les diferències culturals en l'estratègia d'exportació i la forma de evitar risc de cobrament i de fluctuació de tipus de canvi
- Presentar un informe escrit sobre el procés
- treballar en grup interdisciplinari i de diverses cultures

- Presentar a la resta de la classe , utilitzant medis audiovisuals i Power Point, o altres sistemes, per les conclusions del treball

III. COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES A DESENVOLUPAR

Competència	Indicador específic de la competència
Comunicació escrita	- Capacitat de redactar un treball amb`incorporació de tots els aspectes que han de tenir-se en compte en la internacionalització l - Capacitat d'expressar amb claredat i amb la terminologia adequada els coneixements adquirits en l'anàlisi dels problemes plantejats en la presentació oral
Comunicació oral	-Capacitat de presentar un tema a un auditori no especialista en economia - capacitat de motivar a altres a participar en les discussions
Treball en grup	-Els estudiants hauran de presentar un tema treballat entre tres o mes persones per aprofundir en les formes de treball en grup i profunditzar en un aspecte concret de la materia

IV. METODOLOGIES DOCENTS D' ENSENYAMENT- APRENENTATGE

Activitats d'aprenentatge:

1. Presencials :

- exposició del professor dels temes generals i de la metodologia
- debats entre estudiants sobre el tema exposat i prèviament llegit o explicat a classe

2. No presencials autoritzades:

- exercicis i lectures obligatòries –
- buscar les fonts d'informació adequades

3. Autònomes:

Activitats recomanades, visites a organismes, empreses o institucions públiques de foment a l'exportació, lectures tècniques o no .
Treballs en grup sobre temes de la matèria
Exposicions, debats

V. ORGANITZACIÓ CONTINGUTS I BIBLIOGRAFIA

1.Presentacions, Metodologia, formació de grups, calendari de tutories, presentació de treballs i sistema d'avaluació continua

2. Investigació de mercats potencials receptors de les exportacions

Adaptació del producte a mercats internacionals

Organismes de Ajuda a l'Exportació i Mesures de ajuda a l'exportació

Distribució, Canals de comercialització

Negociació internacional

Comunicació i comerç exterior

Sistemes de cobrament i formes de evadir el risc

3. Presentació de treballs per part dels grups. Cada estudiant ha de presentar obligatòriament una part per ser avaluat.

Bibliografia

Marketing Internacional . Qualsevol dels manuals existents a la biblioteca, en diversos idiomes.

Marketing Internacional. Ed. Piràmide//

Marketing Internacional: Casos y exercicis pràctics. Edit. Piràmide//

ebs del ICEX, COPCA, Cámaras de Comercio, Casaasia, Iberglobal, Oficinas Comerciales en el Exterior, UN, OMC, FMI. WB,

VI. AVALUACIÓ

1. Un màxim de 30% Presentació del treball escrit de grup (anglès), i defensa de les conclusions sobre el procés d'exportació amb anglès.
2. Un màxim de 30% Elaboració i Presentació oral (anglès) a la classe de un aspecte de la assignatura, desenvolupament detallat i exhaustiu del tema i del seu contingut
3. Un màxim de 30% Assistència a classe i participació (condició necessària per aprovar , assistir a un mínim del 70% de les sessions globals). (castellà, català i anglès).
4. Un màxim de 10% per treballs individuals en base a la originalitat en el contingut o aplicació de les tècniques de internacionalització

VII. Missatge del professor

El que importa es aprendre. La missió del professor es ajudar a aprendre a fer-ho.
L'estudiant te la carrega de treballar per aconseguir-lo.