

Comerç exterior

2012/2013

Codi: 101753

Crèdits: 4.5

| Titulació | Pla | Tipus | Curs | Semestre |
|---------------------------------------|-----------------------------------|-------|------|----------|
| 2501233 Graduat en Gestió Aeronàutica | 829 Graduat en Gestió Aeronàutica | OB | 3 | 2 |

Professor de contacte

Nom: Jordi Rosell Foxa

Correu electrònic: Jordi.Rosell@uab.cat

Utilització d'idiomes

Llengua vehicular majoritària: català (cat)

Algun grup íntegre en anglès: No

Algun grup íntegre en català: Sí

Algun grup íntegre en espanyol: No

Prerequisits

El coneixements que resulten d'haver cursat les assignatures "Introducció a l'economia" i "Comptabilitat", es a dir, una comprensió dels conceptes bàsics de l'economia i un coneixement dels grans trets de l'evolució de l'economia mundial i les relacions internacionals.

Objectius

Els objectius generals de l'assignatura son:

- Obtenir una visió general del processos d'internacionalització de les empreses
- Comprendre la importància que te el Comerç Exterior en l'economia global

Els objectius formatius de l'assignatura son:

- entendre els elements claus en el procés d'internacionalització de les empreses;
- conèixer les estratègies comercials internacionals de l'empresa;
- saber formular un pla de negocis internacional;
- entendre les normes internacionals acceptades per totes les parts involucrades en el transport internacional de mercaderies;
- entendre les formes de pagament en el comerç exterior;
- conèixer alguns característiques del nous mercats exteriors.

Competències

- Comunicació
- Diagnosticar la situació comercial, financera i de recursos humans en empreses i organitzacions.
- Formular estratègies competitives en l'àmbit comercial i financer en empreses i organitzacions del sector aeronàutic.
- Hàbits de pensament
- Hàbits de treball personal

Resultats d'aprenentatge

1. Aplicar formes de pagament internacionals.
2. Avaluar de forma crítica el treball realitzat.
3. Conèixer els nous mercats.
4. Descriure estratègies comercials internacionals.
5. Desenvolupar el pensament científic.
6. Desenvolupar el pensament sistèmic.
7. Desenvolupar estratègies d'aprenentatge autònom.
8. Desenvolupar un pensament i un raonament crític.
9. Fer un ús eficient de les TIC en la comunicació i la transmissió d'idees i resultats.
10. Formular estratègies competitives en l'àmbit comercial i financer en empreses i organitzacions del sector aeronàutic.
11. Identificar els elements clau presents en els processos d'internacionalització de l'empresa.
12. Treballar de manera autònoma.

Continguts

1. Introducció al comerç exterior.
2. La internacionalització de l'empresa.
 - L'empresa i els mercats internacionals
 - Fases d'internacionalització
 - El departament d'exportació
 - Cas pràctic
3. Els incoterms com a llenguatge del comerç exterior
 - Introducció i definicions
 - Anàlisi de les diferents famílies dels Incoterms.
 - Drets i obligacions dels Incoterms
 - Exercici pràctic
4. Estratègia comercial internacional
 - Estratègies d'entrada als mercats internacionals: exportació directa i indirecta, joint-ventures, llicències empresarials, inversió directa, etc.
 - El marketing-mix internacional: polítiques de producte, distribució, preus i comunicació internacional.
 - Estructura del pla de marketing internacional
 - Casos pràctics
5. Formes de pagament
 - Les condicions de pagament.
 - Els mitjans de pagament internacional
 - El crèdit documentari
 - Exercicis pràctics

6. Nous mercats i països destí de les exportacions

- Xina
- India
- Etc.

Metodologia

Metodologia pràctica i interactiva, fomentant la participació i l'intercanvi d'opinions i/o experiències.

Activitats formatives

| Títol | Hores | ECTS | Resultats d'aprenentatge |
|----------------------------|-------|------|--------------------------|
| Tipus: Dirigides | | | |
| Classes Presencials | 45 | 1,8 | 1, 3, 4, 11 |
| Tipus: Supervisades | | | |
| Entrevistes personals | 1 | 0,04 | |
| Realització de problemes | 20 | 0,8 | |
| Realització examen final | 2 | 0,08 | |
| Realització examen parcial | 2 | 0,08 | |
| Tipus: Autònomes | | | |
| Estudi Personal Teoria | 16,5 | 0,66 | |
| Preparació examen final | 2 | 0,08 | |
| Preparació examen parcial | 2 | 0,08 | |

Avaluació

L'exàmen final té un pes del 50% de la nota final. Les activitats d'avaluació continuada consisteixen en algun cas pràctic i sobretot en un pla de negoci internacional (del sector aeronàutic) que els alumnes han de fer i presentar a classe (és el projecte final d'assignatura). Aquesta part té un pes del 50%.

Activitats d'avaluació

| Títol | Pes | Hores | ECTS | Resultats d'aprenentatge |
|--|-----|-------|------|---------------------------------------|
| Activitats proposades pel professor (cas pràctic i presentació d'un pla de negoci internacional) | 50% | 20 | 0,8 | 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 |
| Examen parcial | 50% | 2 | 0,08 | 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 |

Bibliografia

Bibliografia bàsica:

MARKETING INTERNACIONAL, Julio Cerviño, Ed. Pirámide

NEGOCIOS INTERNACIONALES EN UN MUNDO GLOBALIZADO, de BERUMEN, SERGIO A. y ARRIAZA IBARRA, KAREN, CECSA (COMPAÑIA EDITORIAL CONTINEN), 2004

GUIA PRACTICA DE LOS INCOTERMS 2010 de LLAMAZARES GARCIA-LOMAS, OLEGARIO, S.L.
GLOBAL MARKETING STRATEGIES

GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA EMPRESA (2ª ED.), de LOPEZ GONZALEZ, MARIA ISABEL,
ESIC EDITORIAL

Bibliografia complementària.

Lectura de diversos articles de premsa relacionats amb la matèria.