



# **Planificació de l'assignatura de:**

MEMÒRIA DOCENT 2012 2013

## **COMERÇ EXTERIOR II .**

### **INTRODUCCIÓ**

El curs es divideix en quatre parts: el denominat procés d'internacionalització per a petites i mitjanes empreses des del inici fins al final, sempre seguint casos i situacions reals, per aquesta raó es un curs avançat, ja que els conceptes teòrics queden implícits en les classes.

**PRIMERA PART: EXPORTAR - DEPARTAMENTS D'EXPORTACIÓ.**

**SEGONA PART: XARXES COMERCIALS INTERNACIONALS - CANALS DE DISTRIBUCIÓ.**

**TERCERA PART: INVERSIONS A L'EXTERIOR: DELEGACIONS COMERCIALS, INVERSIONS PRODUCTIVES.**

**QUARTA PART: TÈCNIQUES I INSTRUMENTS EN COMERÇ INTERNACIONAL**

### **COMPETÈNCIES DE L'ASSIGNATURA**

#### **Competències Generals**

Un interès per la internacionalització de les empreses , i per la situació global política i econòmica

#### **Instrumentals**

En el curs es en angles ,al segon trimestre i en català al tercer trimestre.

#### **Interpersonals**

Les classes son molt participatives, es recomanable un cert grau de activitat i preparació prèvia de les classes segons es va indicant progressivament. El seguiment via Campus virtual , està recomanat.Al campus es veu la divisió del temari, i s'inclou un document denominat , rincon del vago a on amb exactitut es poden seguir per adelantat les classes.

### **Competències específiques**

Es tracte d'un curs avançat per aquest motiu es necessari que els alumnes ja tinguin coneixements de màrqueting, finances, relacions públiques, motivació i gestió de personal.

### **Planificació.**

Les sessions teòriques donen pas a la sessió del seminari cada setmana , sense preveure carregues puntuals de treball ja que el pes es repartit. Els seminaris son també un modus de reforçar el process pedagògic.

### **ASSIGNATURES DE LES QUE ÉS NECESSARI TENIR CONEIXEMENT PREVI**

No cal coneixement previ de Comerç exterior I , recomanable però no imprescindible

### **PROFESSORS/RES DE L'ASSIGNATURA**

Professor/a responsable: Josep Bertran

Professor/a de seminaris : Josep Bertrán. Les resolucions via role play son el equivalent a les practiques

Es faran sis seminaris que començaran el primer dilluns de febrer es a dir quatre setmanes posteriors al inici de les classes teòriques. Es dividiran els total dels alumnes en tres grups .

Els seminaris son sempre la resolució de casos pràctics amb la participació activa de un nombre de alumnes assistents en algun seminari es demanarà la setmana anterior un esforç addicional per tal de la correcta preparació ,tal com lectures que s'aniran indicant prèviament.

### **AVALUACIÓ.**

**Es farà un examen amb 70 preguntes tipus test .Que comptarà amb el 90 % de la nota .**

La assistència a les classes no es obligatòria .

**La assistència als seminaris conta un 10% de la nota**

La entrega d'un treball confeccionat durant el curs. Servirà per millorar la nota de tall, es a dir la nota que la correcció automatitzada del tipus test indiqui .Es pot presentar

mes d'un treball . El treball sobre institucions de comerç internacional com s'explica a classe es pot fer entre dues persones. El treball es voluntari i no te un impacte amb la nota de forma directa.

La assistència als seminaris es considera com participació .

La recuperació de la assignatura en cas de suspens , es fa via un examen escrit de cinc preguntes a desenvolupar .

## **MATERIAL I TREBALL D'ESTUDI**

Els materials que farà servir el professor, son: vídeos, CD, casos a resoldre, role plays, gravacions de les classe en vídeo, transparències i power point.

Els materials estan preparats al campus virtual .

La assignatura esta recolzada en el llibre :  
Marketing en un mundo global. (castellà)  
Marketing in a global world (en angles) .

\*Disponibles a la biblioteca de la UPF:

### **Material de referencia:**

Bertrán, J. (2009). Marketing en un mundo global. Ed. Mc-Graw Hill.  
Czinkota, M.R. y Ronkainen, I.A. (2009)Edición revisada.  
Internacional Marketing. Cengage Learning eds. (2009)  
Holpp Lawrence .Managing teams . Mc Graw hill (2007) .  
Andrea de Lenna , Paolo Gubitta.Human resources managment for international firms .Mc, Graw hill (2012)

## **Bibliografía complementaria**

**Maalouf Amin** . El desajuste del mundo.Alianza editorial.(2010.)

## **VIDEOTECA.**

### **Empresas estatales de comercio exterior.**

[http://es.youtube.com/watch?v=fj3UH4E\\_1M](http://es.youtube.com/watch?v=fj3UH4E_1M)

### **Trading companies**

<http://es.youtube.com/watch?v=7BCxi6xJH-M>

### **Porqué exportar**

[http://es.youtube.com/watch?v=\\_HbV2KBy6h0](http://es.youtube.com/watch?v=_HbV2KBy6h0)

### **Comisiones a los agentes comerciales**

[http://es.youtube.com/watch?v=7eE8\\_4ARsSs](http://es.youtube.com/watch?v=7eE8_4ARsSs)

**Imagen de marca de país 1**

<http://es.youtube.com/watch?v=y0nkp8yvrOU>

**Imagen de marca de país 2**

<http://es.youtube.com/watch?v=KIS2s2h-jME>

**Noam Chomsky and the clash of civilisations.**

<http://es.youtube.com/watch?v=qT64TNho59I>

**A single story Chimamanda Adichie**

<http://www.youtube.com/watch?v=D9Ihs241zeg>

**Edward Said on the clash of civilisations**

<http://es.youtube.com/watch?v=boBzrqF4vmo>

**Globalización anti globalización**

<http://es.youtube.com/watch?v=zy-v2URDB6Y>

**Negociando a nivel internacional**

<http://es.youtube.com/watch?v=yhCPjW1NyAg>

## **PROGRAMA RESUMIT DE L'ASSIGNATURA**

### **COMERÇ EXTERIOR II**

#### **PRIMERA PART: EXPORTAR - DEPARTAMENTS D'EXPORTACIÓ**

Tema 1. Internacionalització i globalització

Tema 2. Departaments d'exportació per a petites i mitjanes empreses

Tema 3. Consorcis d'exportació

#### **SEGONA PART: XARXES COMERCIALS INTERNACIONALS - CANALS DE DISTRIBUCIÓ**

Tema 4. Xarxes de representants pròpies

Tema 5. Xarxes comercials externes a l'organització de l'empresa

Tema 6. Xarxes comercials. Sistemàtica per a la recerca d'interlocutors. L'accés a la informació comercial

#### **TERCERA PART: INVERSIONS A L'EXTERIOR: DELEGACIONS COMERCIALS, INVERSIONS PRODUCTIVES**

Tema 7. Inversions a l'estranger. Delegacions comercials

Tema 8. Inversions a l'exterior: inversions productives, multinacional

#### **QUARTA PART: TÈCNIQUES I INSTRUMENTS EN COMERÇ INTERNACIONAL**

Tema 9. La negociació internacional

Tema 10. Incoterms i medis de pagament

Tema 12 . Estratègies de comunicació globals