



Planificació de l'assignatura de:

MEMÒRIA DOCENT 2014 2015

COMERÇ EXTERIOR II .Codi assignatura 21875

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 actual.

Instrumentals

El curs es en angles .

Interpersonals

Les classes son molt participatives, es recomanable un cert grau d` activitat i preparació prèvia de les classes segons es va indicant progressivament. Per aquest rao s`inclou en el campus global el denominat “ Rincon del Vago “.El seguiment via Campus virtual , està recomanat. Al campus es veu la divisió del temari,

Competències específiques

Es tracta d'un curs avançat per aquest motiu es bo 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 procés pedagògic.

ASSIGNATURES DE LES QUE ÉS NECESSARI TENIR CONEIXEMENT PREVI

No cal coneixement previ de Comerç exterior I , recomanable però no imprescindible. Es reforçaran durant el curs alguns aspectes que son importants de recordar.

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 els seminaris que començaran ,quatre setmanes posteriors al inici de les classes teòriques. Es dividiran els total dels alumnes en varis grups .

Els seminaris son sempre la resolució de casos pràctics amb la participació activa d` un nombre d` alumnes assistents .En tres seminaris es demanarà un esforç addicional per tal de la correcta preparació ,tal com lectures que s'aniran indicant prèviament.

AVALUACIÓ.

Es farà un examen amb 60 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. Vol dir que el examen final conta 9 punts i els seminaris amb una assistència a 4 o mes donarà un punt a la nota final .

La entrega voluntària 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: Un vídeo al seminari primer , casos a resoldre, role plays (que es poden preparar del ebook) , gravacions de les classe en vídeo, transparències i power point.

Els materials estan preparats al campus virtual .

L` 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.

**Disponibles amb ebook al campus global de la assignatura .

Material de referencia:

Bertrán, J. (2011). Marketing en un mundo global. Ed. Mc-Graw Hill.
Bertran, J. (2007). Marketing Internacional avanzado . Ed. Mc.Graw Hill .
Funes Robert (1996) Marxismo y comercio internacional .Ed.Aguilar.
Kennedy Paul. (1989) Auge y caída de las grandes potencias .Ed.Plaza y Janes .
Arundhati Roy (1977) Power politics .Ed.South end press Cambridge
Piketty Tomas (2014) Capitalismo en el siglo 21 .
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)

Comentario [Joselo1]: Hay que detallar bien la bibliografía, año, ect.

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

Trading companies

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

Porqué exportar

<http://es.youtube.com/watch?v=HbV2KBy6h0>

Comisiones a los agentes comerciales

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