



Universitat de Girona
Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials

Diplomatura de Ciències Empresarials
Curs 2000-2001
1r quadrimestre
Assignatura optativa
6 crèdits

Departament d'Enginyeria Industrial
Campus de Montilivi
17071 Girona
Fax 34 (9) 72 418098
c.e. @

PROGRAMA DE TÈCNIQUES DE COMERÇ EXTERIOR

Professor/a: Antonio Cosgaya

Objectius:

Proporcionar una visió àmplia del comerç exterior i de la internacionalització de l'empresa des del punt de vista de les PIMES.

Familiaritzar l'alumne amb tècniques, documents i terminologia lligats al comerç exterior.

Desenvolupar en l'alumne un seguit d'habilitats comunicatives.

Programa teòric:

- 1 - Introducció: globalització i liberalització del comerç.
- 2 - L'empresa i el comerç internacional: una visió des del món de les PIMES.
- 3 - Comercialització internacional de productes.
- 4 - Contractació internacional.
- 5 - El finançament de les operacions de comerç exterior i els mitjans de pagament i cobrament internacionals.
- 6 - El transport i les assegurances en el transport a les transaccions comercials internacionals.
- 7 - Règim jurídic duaner del comerç exterior.

Programa de pràctiques:

Resolució de casos pràctics i exercicis lligats a cada tema del programa teòric.

Treball d'investigació, amb exposició pública i debat posterior.

Desenvolupament del programa al llarg del curs:

El desenvolupament del programa al llarg del curs es farà de la següent manera:

- Primera meitat del curs. Consistirà en classes magistrals, il·lustrades amb la realització de casos pràctics i exercicis. Durant aquesta primera meitat del curs s'assignaran una sèrie de textos i/o documents als alumnes que seran la base de les exposicions de la segona meitat del curs. A partir d'aquests textos, els alumnes (organitzats en grups) hauran de fer una feina d'investigació (guiada pel professor) per ampliar i il·lustrar els textos que els han estat assignats. Aquestes tasques d'investigació poden ser consultes amb empreses, treballs de cerca d'informació a la biblioteca o a Internet, etc. També dedicarem algunes sessions a explicar com s'ha de fer una exposició.
- Segona meitat del curs. Els grups faran les exposicions, les quals il·lustraran més àmpliament i amb més profunditat el tractat a la primera part del curs. Només es valorarà l'exposició i no farà falta lliurar cap treball escrit. D'aquí la importància de les primeres sessions de classe on s'explicarà com fer una exposició. També portarem alguns convidats provinents del món empresarial perquè ens expliquin les seves experiències amb el comerç exterior.

Sistema d'avaluació:

El 20% de la nota estar  formada per la valoració de l'exposició.

L'altre 80% estar  format per la valoració d'un examen test de 40 preguntes.
Caldrà aprovar les dues parts perquè puguin fer mitja

Bibliografia b sica:

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) (1996); *Comercio Exterior - Curso de Especialistas*; ICEX i Consejo Superior de C maras de Comercio, Industria y Navegación de España; Madrid.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) (1997); *Transporte Internacional de Mercancías*; ICEX; Madrid.

Bibliografia complementària:

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) (1999); *Segmentación de mercados internacionales de consumo*, Cuadernos Básicos de Exportación; ICEX; Madrid.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) (1997); *Trámites para la exportación*, Cuadernos Básicos de Exportación; ICEX; Madrid.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) (1995); *El crédito documentario como instrumento financiero de la exportación*, Cuadernos Básicos de Exportación; ICEX; Madrid.