



Universidad
Internacional
de Valencia

Guía didáctica

ASIGNATURA: Entorno Económico Internacional

Título: *Grado en Marketing*

Materia: Entorno Internacional

Créditos: 6 ECTS

Código: 25GMAR

INDICE

1.	Organización general.....	3
1.1.	Datos de la asignatura.....	3
1.2.	Equipo docente	3
1.3.	Introducción a la asignatura.....	3
1.4.	Competencias y resultados de aprendizaje	4
2.	Contenidos/temario	5
3.	Metodología	6
4.	Actividades formativas	7
4.1.	Actividades de carácter teórico.....	7
4.2.	Actividades de carácter práctico.....	7
4.3.	Tutorías	7
4.4.	Trabajo autónomo.....	8
4.5.	Prueba objetiva final	8
5.	Evaluación.....	8
5.1.	Sistema de evaluación.....	8
5.2.	Sistema de calificación	10
6.	Bibliografía.....	10
6.1.	Bibliografía de referencia.....	10
6.2.	Bibliografía complementaria.....	10

1. Organización general

1.1. Datos de la asignatura

MATERIA	Entorno Internacional
ASIGNATURA	Entorno Económico Internacional 6 ECTS
Carácter	Obligatorio
Curso	Tercero
Cuatrimestre	Primero
Idioma en que se imparte	Castellano
Requisitos previos	No existen
Dedicación al estudio por ECTS	25 horas

1.2. Equipo docente

Profesora	Dra. Beatriz Irún Doctora en Economía beatriz.irun@campusviu.es
------------------	--

1.3. Introducción a la asignatura

Esta asignatura pretende ofrecer los elementos básicos para que los estudiantes del grado de Marketing se introduzcan en los conceptos fundamentales del entorno económico internacional, tales como: internacionalización del comercio, la contratación en el comercio internacional, y los medios de pago y financiación en el comercio internacional.

En entornos cada vez más dinámicos, globales y cambiantes resulta de alto valor para los alumnos del grado de marketing la adquisición de conocimiento en el ámbito internacional ya que todos los mercados están conectados.

1.4. Competencias y resultados de aprendizaje

COMPETENCIAS GENERALES

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio

CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE LA ASIGNATURA

CE01 - Realizar análisis del entorno empresarial a nivel país y sectorial mediante la aplicación de técnicas claves: Análisis PESTEL, el Diamante de Porter y la Matriz de Competitividad

CE02 - Identificar las fuentes de ventaja competitiva de las empresas y analizar los factores clave de competitividad en las mismas.

CE03 - Valorar la situación económico-financiera de la empresa y controlar su evolución.

CE04 - Conocer los principios de la comunicación empresarial que sirva de soporte para la actividad comercial de la empresa.

CE05 - Identificar las fuentes de información referidas al marketing, a la creación y valoración de marcas, a la sociología y a la psicología dentro del ámbito empresarial y del marketing.

2. Contenidos/temario

CAPÍTULO 1. INTERNACIONALIZACIÓN DEL COMERCIO

- 1.1.** Relaciones internacionales y comercio internacional
 - 1.1.1.** Conceptos básicos sobre importación y exportación
 - 1.1.2.** Fases del proceso de exportación/importación

- 1.2.** La empresa y la exportación
 - 1.2.1.** Legislación y documentación necesaria
 - 1.2.2.** Trámites y documentos de exportación
 - 1.2.3.** Costes e impuestos a considerar en la exportación

- 1.3.** Nuevas tendencias en el comercio exterior
 - 1.3.1.** Política comercial de la UE
 - 1.3.2.** El comercio exterior en España

CAPÍTULO 2. LA CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 2.1.** Contratación internacional
 - 2.1.1.** Elementos básicos
 - 2.1.2.** Clases de contratos internacionales
 - 2.1.3.** Requisitos de la contratación internacional
 - 2.1.4.** Aspectos formales
 - 2.1.5.** Documentos preparatorios
 - 2.1.6.** Clausulado general

- 2.2.** Transporte y seguro internacional de mercancías

- 2.2.1.** Introducción
- 2.2.2.** Protección de la mercancía
- 2.2.3.** Seguros
- 2.2.4.** Medios de transporte internacionales. Elección del medio de trans-
porte

CAPÍTULO 3. MEDIOS DE PAGO Y FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO IN-TERNACIONAL

- 3.1.** Los medios de pago internacionales
 - 3.1.1.** Clasificación de los medios de pago
- 3.2.** Financiación del comercio internacional
 - 3.2.1.** Financiación de las exportaciones

3. Metodología

La metodología de la Universidad Internacional de Valencia (VIU) se caracteriza por una apuesta decidida en un modelo de carácter e-presencial. Así, siguiendo lo estipulado en el calendario de actividades docentes del Título, se impartirán en directo un conjunto de sesiones, que, además, quedarán grabadas para su posterior visionado por parte de aquellos estudiantes que lo necesiten. En todo caso, se recomienda acudir, en la medida de lo posible, a dichas sesiones, facilitando así el intercambio de experiencias y dudas con el docente.

En lo que se refiere a las metodologías específicas de enseñanza-aprendizaje, serán aplicadas por el docente en función de los contenidos de la asignatura y de las necesidades pedagógicas de los estudiantes. De manera general, se impartirán contenidos teóricos y, en el ámbito de las clases prácticas se podrá realizar la resolución de problemas, el estudio de casos y/o la simulación.

Por otro lado, la Universidad y sus docentes ofrecen un acompañamiento continuo al estudiante, poniendo a su disposición foros de dudas y tutorías para resolver las consultas de carácter académico que el estudiante pueda tener. Es importante señalar que resulta fundamental el trabajo autónomo del estudiante para lograr una adecuada consecución de los objetivos formativos previstos para la asignatura.

4. Actividades formativas

Durante el desarrollo de cada una de las asignaturas se programan una serie de actividades de aprendizaje que ayudan a los estudiantes a consolidar los conocimientos trabajados.

A continuación, se relacionan las actividades que pueden formar parte de la asignatura:

4.1. Actividades de carácter teórico

Se trata de un conjunto de actividades guiadas por el profesor de la asignatura destinadas a la adquisición por parte de los estudiantes de los contenidos teóricos de la misma. Estas actividades, diseñadas de manera integral, se complementan entre sí y están directamente relacionadas con los materiales teóricos que se ponen a disposición del estudiante (manual, SCORM y material complementario). Estas actividades se desglosan en las siguientes categorías:

- a. Clases expositivas
- b. Sesiones con expertos en el aula
- c. Observación y evaluación de recursos didácticos audiovisuales
- d. Estudio y seguimiento de material interactivo

4.2. Actividades de carácter práctico

Se trata de un conjunto de actividades guiadas y supervisadas por el profesor de la asignatura vinculadas con la adquisición por parte de los estudiantes de los resultados de aprendizaje y competencias de carácter más práctico. Estas actividades, diseñadas con visión de conjunto, están relacionadas entre sí para ofrecer al estudiante una formación completa e integral.

4.3. Tutorías

Se trata de sesiones, tanto de carácter síncrono como asíncrono (e-mail), individuales o colectivas, en las que el profesor comparte información sobre el progreso académico del estudiante y en las que se resuelven dudas y se dan orientaciones específicas ante dificultades concretas en el desarrollo de la asignatura.

4.4. Trabajo autónomo

Se trata de un conjunto de actividades que el estudiante desarrolla autónomamente y que están enfocadas a lograr un aprendizaje significativo y a superar la evaluación de la asignatura. La realización de estas actividades es indispensable para adquirir las competencias y se encuentran entroncadas en el aprendizaje autónomo que consagra la actual ordenación de enseñanzas universitarias. Esta actividad, por su definición, tiene carácter asíncrono.

4.5. Prueba objetiva final

Como parte de la evaluación de cada una de las asignaturas (a excepción de las prácticas y el Trabajo fin de título), se realiza una prueba (examen final). Esta prueba se realiza en tiempo real (con los medios de control antifraude especificados) y tiene como objetivo evidenciar el nivel de adquisición de conocimientos y desarrollo de competencias por parte de los estudiantes. Esta actividad, por su definición, tiene carácter síncrono.

5. Evaluación

5.1. Sistema de evaluación

El Modelo de Evaluación de estudiantes en la Universidad se sustenta en los principios del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), y está adaptado a la estructura de formación virtual propia de esta Universidad. De este modo, se dirige a la evaluación de competencias.

Sistema de Evaluación	Ponderación
Portafolio*	40 %

Son las actividades complementarias a realizar durante la docencia de la asignatura, en concreto:

- Caso práctico que se incluye en el temario. Se tendrá que entregar por escrito en la tarea creada la resolución del caso. La puntuación será de un 20%.
- Tarea en grupo de 2/3 personas. Cuando no sea posible el alumno podrá entregar también esta tarea de forma individual. Cada grupo seleccionará una empresa y el trabajo consistirá en describir la empresa, los productos que comercializa (con sus partidas arancelarias), los mercados donde está presente, así como realizar unas conclusiones finales sobre el potencial de internacionalización de la compañía elegida y hacia que nuevos mercados dirigirse. La puntuación será de un 20%, y el trabajo deberá entregarse en un documento por escrito, así como un video donde los integrantes del grupo expliquen el trabajo realizado, los puntos que más esfuerzo les costó, su aprendizaje durante el trabajo. Se valorará si se intentó contactar con la empresa elegida encada caso.
- Escuchar los tres podcasts incluidos en el temario de la asignatura y participar en el foro que se cree para comentar las temáticas tratadas. La puntuación será de unos 0,25 puntos (no dependerá del número de participaciones sino de la calidad de los posts incluidos en cuanto a la comprensión de la materia y capacidad de asimilar asuntos actuales acontecidos en el entorno económico internacional y que se hacen referencia en clase y en el temario). El objetivo de esta actividad es que el alumno sea capaz de asimilar los conocimientos de la asignatura y pueda aplicarlos en un entorno de debate sobre comercio internacional. Esta actividad no es obligatoria por lo que la puntuación sumará solo en aquellos casos que el alumno haya superado la asignatura en las pruebas obligatorias calificadas.

Sistema de Evaluación	60%
Prueba final*	

El examen final consistirá en un test con preguntas con varias respuestas posibles.

El alumno tendrá que seleccionar una respuesta válida para poder puntuar.

*Es requisito indispensable para superar la asignatura aprobar cada apartado (porta-folio y prueba final) con un mínimo de 5 para ponderar las calificaciones.

Los enunciados y especificaciones propias de las distintas actividades serán aportados por el docente, a través del Campus Virtual, a lo largo de la impartición de la asignatura.

Atendiendo a la Normativa de Evaluación de la Universidad, se tendrá en cuenta que la utilización de **contenido de autoría ajena** al propio estudiante debe ser citada

adecuadamente en los trabajos entregados. Los casos de plagio serán sancionados con suspenso (0) de la actividad en la que se detecte. Asimismo, el uso de **medios fraudulentos durante las pruebas de evaluación** implicará un suspenso (0) y podrá implicar la apertura de un expediente disciplinario.

5.2. Sistema de calificación

La calificación de la asignatura se establecerá en los siguientes cómputos y términos:

Nivel de aprendizaje	Calificación numérica	Calificación cualitativa
Muy competente	9,0 - 10	Sobresaliente
Competente	7,0 -8,9	Notable
Aceptable	5,0 -6,9	Aprobado
Aún no competente	0,0 -4,9	Suspenso

Sin detrimento de lo anterior, el estudiante dispondrá de una **rúbrica simplificada** en el anexo a esta guía didáctica que mostrará los aspectos que valorará el docente, como así también los **niveles de desempeño que tendrá en cuenta para calificar las actividades vinculadas a cada resultado de aprendizaje**.

La mención de «Matrícula de Honor» podrá ser otorgada a estudiantes que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9.0. Su número no podrá exceder del cinco por ciento de los estudiantes matriculados en una materia en el correspondiente curso académico, salvo que el número de estudiantes matriculados sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una sola «Matrícula de Honor».

6. Bibliografía

6.1. Bibliografía de referencia

Se trabajará con el manual de la asignatura disponible en el aula virtual, así como el caso práctico.

6.2. Bibliografía complementaria

Agencia Tributaria. (s. f.). Presentación DUA (Documento Único Administrativo).
Ministerio de Hacienda.

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Aduanas_e_lm-puestos_Especiales/_Presentacion/La_Aduana_espanola/_INFORMACION/Informacion_general_sobre_presentacion_por_Internet/Presentacion_DUA_Documento_Unico_Administrativo_/Presentacion_DUA_Documento_Unico_Administrativo_.shtml

Banco Sabadell. (4 de junio, 2020). Exportar para crecer: guía práctica de comercio exterior. El Blog de Banco Sabadell. <https://blog.bancsabadell.com/2020/06/exportar-para-crecer- guia-practica-de-comer- cio-exterior-covid-19-banco-sabadell.html>

Cano, M.a J., Beviá, B., Rubio, J. y Rodríguez, R. (2010). Medios de pago y documentación internacional. Escuela de Organización Industrial.

Comisión Europea. (18 de febrero, 2021). Preguntas y respuestas: Una política comercial abierta, sostenible y firme. Comisión Europea, web oficial. https://ec.europa.eu/commission/ presscorner/detail/es/ qanda_21_645

Irún, B. (2016). Comprar en China. Recursos clave para el emprendedor. Editorial ESIC.

Kanvel. (30 de diciembre, 2017). Todo lo que debe saber sobre el transporte internacional de mercancías [guía completa]. Kanvel Logistics & Business Worldwide. <https://kanvel.com/ transporte-internacional de mercancías>

Ortega Giménez, A. (2013). Contratación internacional práctica. Cómo evitar riesgos contractuales en el comercio internacional. ICEX España Exportación e Inversiones.

Santander Trade Markets. (Junio, 2021). Cifras del comercio exterior en España. Santander Trade. <https:// santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/cifras-comercio-exte- rior>

Secretaría de Estado de Comercio. (29 de junio, 2020). El sector exterior en 2019. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <http://www.revistasice.com/index.php/SICE/issue/view/762>

Secretaría de Estado de Comercio. (s. f.). DataComex. Estadísticas de comercio exterior de bienes de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://datacomex.comer- cio.es/>

Secretaría de Estado de Comercio. (s. f.). Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. https://comer- cio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/plan-accion-2021-2022.aspx