



UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA
DE MADRID

PROCESO DE
COORDINACIÓN DE LAS
ENSEÑANZAS PR/CL/001



E.T.S. de Edificación

ANX-PR/CL/001-01

GUÍA DE APRENDIZAJE

ASIGNATURA

545000156 - Comercio Exterior

PLAN DE ESTUDIOS

54ID - Doble Grado En Edificación Y En Administración Y Dirección De Empresas

CURSO ACADÉMICO Y SEMESTRE

2023/24 - Segundo semestre

Índice

Guía de Aprendizaje

1. Datos descriptivos.....	1
2. Profesorado.....	1
3. Competencias y resultados de aprendizaje.....	2
4. Descripción de la asignatura y temario.....	3
5. Cronograma.....	5
6. Actividades y criterios de evaluación.....	8
7. Recursos didácticos.....	10
8. Otra información.....	11

1. Datos descriptivos

1.1. Datos de la asignatura

Nombre de la asignatura	545000156 - Comercio Exterior
No de créditos	3 ECTS
Carácter	Obligatoria
Curso	Cuarto curso
Semestre	Octavo semestre
Período de impartición	Febrero-Junio
Idioma de impartición	Castellano
Titulación	54ID - Doble Grado en Edificación y en Administración y Dirección de Empresas
Centro responsable de la titulación	54 - Escuela Técnica Superior De Edificación
Curso académico	2023-24

2. Profesorado

2.1. Profesorado implicado en la docencia

Nombre	Despacho	Correo electrónico	Horario de tutorías *
Silvestre Garcia De Jalon Gonzalez Del Tanago (Coordinador/a)	Despacho	silvestre.jalon@upm.es	J - 11:00 - 13:00 J - 14:00 - 15:30

* Las horas de tutoría son orientativas y pueden sufrir modificaciones. Se deberá confirmar los horarios de tutorías con el profesorado.

3. Competencias y resultados de aprendizaje

3.1. Competencias

CE48 - Comprender los procesos de toma de decisiones comerciales.

CE49 - Elaborar la estrategia comercial de la empresa.

CG14 - Que los estudiantes sean capaces de comprender, interpretar, sintetizar y evaluar de forma crítica información proveniente de fuentes diversas en el ámbito de la administración y dirección de empresas.

CG16 - Que los estudiantes sean capaces de comunicar conocimientos y conclusiones del ámbito de la administración y dirección de empresas, tanto de forma oral como escrita, a públicos especializados y no especializados, expresándose de manera fluida y sin ambigüedades.

CG19 - Que los estudiantes sean capaces de trabajar en equipos multidisciplinares, aplicando los conocimientos adquiridos en el ámbito de la administración y dirección de empresas, fomentando el espíritu de equipo y la coordinación en las tareas de los diversos miembros.

CG20 - Que los estudiantes sean capaces de trabajar en entornos diversos, comprendiendo y adaptándose a situaciones nuevas en el ámbito de la administración y dirección de empresas.

3.2. Resultados del aprendizaje

RA128 - Conocer y gestionar las fuentes de información económica relevante y su contenido. Ser capaz de analizar esa información, y de extraer conclusiones sobre diversos aspectos de la realidad económica.

RA311 - Poder exponer y comunicar sus ideas y reflexiones, tanto de forma oral como escrita

RA126 - Entender el funcionamiento de la economía española en general así como de sus diversos sectores, teniendo en cuenta los escenarios previsibles en los que pueda desenvolverse. Todo ello enmarcado en la situación de la economía mundial.

RA127 - Saber utilizar correctamente los conceptos e instrumentos básicos del análisis para su aplicación a la realidad económica.

RA124 - Entender el funcionamiento de una economía de mercado tanto a nivel microeconómico como macroeconómico

RA125 - Entender los fundamentos de los intercambios comerciales y del marco monetario que los condiciona, así

como sus implicaciones para la adopción de políticas comerciales y macroeconómicas.

4. Descripción de la asignatura y temario

4.1. Descripción de la asignatura

La asignatura pretende dar al alumno una visión amplia sobre internacionalización de la empresa y marketing internacional. Se trabajará el análisis y la selección de mercados internacionales y las estrategias de internacionalización así como las decisiones de Marketing Mix en sus cuatro componentes: producto, precio, promoción y distribución en los mercados internacionales.

4.2. Temario de la asignatura

1. Introducción al comercio exterior y a la internacionalización

- 1.1. El proceso de internacionalización
- 1.2. Razones para la internacionalización
- 1.3. Barreras a la internacionalización

2. Estrategias de entrada en mercados exteriores

- 2.1. Selección de mercados
- 2.2. Selección del momento
- 2.3. Estrategia de exportación
- 2.4. Acuerdos contractuales de cooperación
- 2.5. Implantación en el exterior

3. Marketing internacional

- 3.1. Decisiones de producto
- 3.2. Establecimiento de precios
- 3.3. Alternativas de distribución
- 3.4. Acciones de comunicación

4. Transporte y Logística

- 4.1. Transporte y logística internacional
- 4.2. Incoterms

5. Otros aspectos clave en el desarrollo internacional de la empresa

5. Cronograma

5.1. Cronograma de la asignatura *

Sem	Actividad en aula	Actividad en laboratorio	Tele-enseñanza	Actividades de evaluación
1	Tema 1 Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral			
2	Tema 2 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral Tema 2 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
3	Tema 2 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral Tema 2 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
4	Tema 2 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral Tema 2 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
5	Tema 2 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			Tema 1 OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 01:00
6	Tema 2 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral			Tema 2 OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 01:00
7	Tema 3 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral Tema 3 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			

8	<p>Tema 3 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			<p>Tema 3 OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 01:00</p>
9	<p>Tema 4 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p> <p>Tema 4 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
10	<p>Tema 4 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p> <p>Tema 4 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
11	<p>Tema 4 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p> <p>Tema 4 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
12	<p>Tema 4 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			<p>Tema 4 OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 01:00</p>
13	<p>Tema 5 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p> <p>Tema 5 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
14	<p>Tema 5 Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p> <p>Tema 5 Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
15				<p>Entrega y exposición trabajo grupal PG: Técnica del tipo Presentación en Grupo Evaluación continua Presencial Duración: 02:00</p>

16				
17				<p>Examen EX: Técnica del tipo Examen Escrito Evaluación continua Presencial Duración: 02:00</p> <p>Examen EX: Técnica del tipo Examen Escrito Evaluación sólo prueba final No presencial Duración: 02:00</p> <p>Entrega y exposición trabajo PI: Técnica del tipo Presentación Individual Evaluación sólo prueba final Presencial Duración: 00:30</p>

Para el cálculo de los valores totales, se estima que por cada crédito ECTS el alumno dedicará dependiendo del plan de estudios, entre 26 y 27 horas de trabajo presencial y no presencial.

6. Actividades y criterios de evaluación

6.1. Actividades de evaluación de la asignatura

6.1.1. Evaluación (progresiva)

Sem.	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
5	Tema 1	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	01:00	5%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
6	Tema 2	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	01:00	5%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
8	Tema 3	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	01:00	5%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
12	Tema 4	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	01:00	5%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
15	Entrega y exposición trabajo grupal	PG: Técnica del tipo Presentación en Grupo	Presencial	02:00	20%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
17	Examen	EX: Técnica del tipo Examen Escrito	Presencial	02:00	60%	4 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49

6.1.2. Prueba evaluación global

Sem	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
17	Examen	EX: Técnica del tipo Examen Escrito	No Presencial	02:00	80%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
17	Entrega y exposición trabajo	PI: Técnica del tipo Presentación Individual	Presencial	00:30	20%	0 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49

6.1.3. Evaluación convocatoria extraordinaria

Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
Examen	EX: Técnica del tipo Examen Escrito	Presencial	01:00	80%	5 / 10	CG14 CG16 CG19 CG20 CE48 CE49
Entrega y exposición trabajo	EX: Técnica del tipo Examen Escrito	Presencial	01:00	20%	0 / 10	CG14 CG16 CG19 CE48 CE49

6.2. Criterios de evaluación

Durante el curso se realizan diversas actividades formativas, tanto individuales como colectivas, con el objetivo de que el alumnado pueda adquirir las competencias asociadas a la asignatura.

De manera general se aplica un sistema de evaluación progresiva, la cual requiere la asistencia a las clases presenciales y la participación en las prácticas desarrolladas en el aula (20% de la nota), la elaboración y exposición oral de un trabajo en grupo (20% de la nota) y la realización de un examen (60% de la nota) .

Los estudiantes que lo deseen podrán ser evaluados mediante una única prueba global que recoge el contenido completo de la asignatura. En este caso, la evaluación global consistirá en la realización de un examen que constará de preguntas teórico prácticas, cuya calificación tendrá un valor del 80% sobre la nota final, y la elaboración y exposición oral de un trabajo, con una ponderación del 20% sobre la nota global.

La convocatoria extraordinaria consistirá en la realización de un examen que constará de preguntas teórico prácticas, cuya calificación tendrá un valor del 80% sobre la nota final, y la elaboración y exposición oral de un trabajo, con una ponderación del % 20 sobre la nota global. Tanto a los alumnos que en su momento optaron por la evaluación progresiva como global, si así lo desean, se les guardará para la convocatoria extraordinaria las calificaciones obtenidas en las prácticas entregadas y evaluadas en las convocatorias previas.

7. Recursos didácticos

7.1. Recursos didácticos de la asignatura

Nombre	Tipo	Observaciones
Jerez Riesco J.L. y García-Mendoza A. (2010). Marketing internacional para la expansión de la empresa. Esic Editoria	Bibliografía	

Arteaga Ortiz, J. (2017). Manual de internacionalización: técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización. ICEX.	Bibliografía	
LLamazares O. y Nieto A. (2018). Negociación internacional, estrategias y casos. Pirámide	Bibliografía	
Martínez Valverde J. F. (2017). Marketing internacional. Paraninfo	Bibliografía	
Guerras L. A. y Navas J. E. (2015). La dirección estratégica de la empresa, teoría y aplicaciones. Civitas.	Bibliografía	
Jiménez J. A. y Aldeanueva I. (2018). Dirección estratégica internacional. Pirámide	Bibliografía	
Apuntes de la asignatura	Recursos web	Disponibles en moodle
ICEX	Recursos web	https://www.icex.es/icex/es/index.html
Cámara de Comercio de España	Recursos web	https://www.camara.es/

8. Otra información

8.1. Otra información sobre la asignatura

La comunicación con el alumnado se realizará a través de la plataforma Moodle y/o directamente a través de correo electrónico: silvestre.jalon@upm.es

El contenido de esta asignatura se relaciona con los ODS1 (Fin de la pobreza), ODS8 (Trabajo decente y crecimiento económico), ODS9 (Industria, innovación e infraestructura), ODS10 (Reducción de las desigualdades), ODS12 (Producción y consumo responsables) y ODS17 (Alianzas para lograr los objetivos).