



E. U. de Estudos Empresariais

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE DAS TITULACIÓNS: GRAO EN COMERCIO, MASTER EN COMERCIO INTERNACIONAL, MASTER EN DIRECCIÓN DE PEMES.

UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER A SITUACIÓN NO MAPA PREMA NO SEGUINTE ENLACE OU BEN USE STREETVIEW. PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

FOTOS DO EDIFICIO CENTRAL DA E.U.E.E E DA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO Á EEI.)



INSTALACIÓNS E SERVIZOS

Pode consultar esta información na web do centro: <http://euee.uvigo.es/>

EQUIPO DIRECCIÓN

DIRECTORA

D.^ª CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARIA

D.^ª MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTORA DE RELACIÓNS EXTERNAS E ALUMNADO

D.^ª M^ª DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTORA DE INTERCAMBIOS E RELACIÓNS INTERNACIONALES

D.^ª ARACELI GONZÁLEZ Crespán

SUBDIRECTOR DE ORGANIZACIÓN ACADÉMICA

CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO DA UNIVERSIDADE DE VIGO
- O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio impartido pola EUEE se pode consultar na sua páxina web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

Máster Universitario en Comercio Internacional**Materias****Curso 1**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06M101V01101	Economía Internacional	1c	3
V06M101V01102	Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo	1c	4.5
V06M101V01103	Contabilidade e Finanzas Internacionais	1c	4.5
V06M101V01104	Xestión de Operacións Internacionais	1c	4.5
V06M101V01105	As TIC no Comercio Internacional	1c	4.5
V06M101V01106	Inglés Comercial	1c	4.5
V06M101V01201	Dereito Internacional e Contratación	2c	3
V06M101V01202	Márketing Internacional	2c	4.5
V06M101V01203	Fiscalidade Internacional	2c	3
V06M101V01204	Transporte e Loxística	2c	3
V06M101V01205	Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicacións no e-Comercio	2c	4.5
V06M101V01206	Comunicación Profesional Internacional	2c	4.5
V06M101V01207	Practicum	2c	6
V06M101V01208	Traballo de Fin de Máster	2c	6

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Economía Internacional				
Materia	Economía Internacional			
Código	V06M101V01101			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Rodríguez Méndez, Miguel Enrique			
Profesorado	Martínez Fernández, Jacobo Manuel Rodríguez Méndez, Miguel Enrique Valdés Rodríguez, Alba			
Correo-e	miguel.r@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Nesta materia preténdese introducir ao alumno nos distintos aspectos do comercio mundial e internacional, os instrumentos da política comercial e a Organización Mundial do Comercio, así como a balanza de pagos, cooperación e integración para tratar finalmente os aspectos relacionados coa empresa en canto á globalización económica e a contorna.			

Competencias

Código	
C2	Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional
D1	Dominio de los conceptos económicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
O estudante será capaz de comunicar ante un público de maneira clara e sen ambigüedades os resultados dos seus proxectos así como das súas ideas	C2	D1
O estudante será capaz de entender e comprender o ámbito no que se desenvolve o comercio internacional	C2	D1
O estudante dominará os conceptos económicos propios dunha contorna internacional e será capaz de aplicalos á resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido	C2	D1

Contidos

Tema	
Global Megatrends.	Globalización. Global Megatrends.
Balanza de Pagos e comercio exterior	Implicacións para os países desenvolvidos e en vías de desenvolvemento. Balanza de Pagos e comercio exterior de produtos e servizos de España e Galicia. Tendencias e análises diversas sobre a actualidade; ex. Brexit, USA e proteccionismo, tensións na BP e BC españolas produto da situación global.
Outros elementos do comercio internacional.	Acordos de Libre Comercio (OMC/UE). Boas prácticas.
Visión Estratéxica da Empresa Galega.	Os diferentes bloques comerciais e os estados nación. Facilitadores e barreiras xerais e específicas do sistema empresarial galego. Actuacións estratéxicas para impulsar a internacionalización do sistema empresarial galego.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	12	12	24
Estudo de casos	6	6	12
Resolución de problemas	6	6	12
Probas de resposta curta	2	25	27

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado
Estudo de casos	Estudo da situación actual e a súa repercusión na actividade da empresa.
Resolución de problemas	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno baixo a supervisión do profesor.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	O profesor responsable da actividade supervisará o desenvolvemento da actividade realizada por cada alumno. Ademais, estará ó seu dispor para resolver dúbidas durante horario de titorías.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Análise de diferentes situacións propostas polo profesor para realizar de forma individual ou en grupo.	25	D1
Resolución de problemas	Análise e solución dos exercicios propostos polo profesor durante o curso.	25	D1
Probas de resposta curta	Exame dos contidos teóricos e prácticos da materia	50	C2 D1

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os alumnos que non obtivesen a través da avaliación continua puntuación suficiente para a superación da materia, poden alcanzar dita puntuación mediante a realización dun exame final nas datas que se indiquen.

Os alumnos que non seguisen a avaliación continua poden superar a materia a través dun exame final específico e puntuable de 0 a 10.

Para a segunda convocatoria aplicaranse os criterios anteriores.

Os alumnos da modalidade non presencial deberán realizar as tarefas que especifique o profesor tanto na primeira convocatoria como na segunda, debendo ser entregadas na data fixada no calendario oficial.

Bibliografía. Fontes de información	
Bibliografía Básica	
Krugman, P. y Obstfeld, M., Economía internacional: teoría y Política , 10, Pearson, 1012	
Varios. COORDINADOR: Arteaga Ortiz, Jesús, Manual de internacionalización , 1, ICEX, 2013	
Bibliografía Complementaria	

Recomendacións

Outros comentarios
Esta guía docente describe en termos xerais o desenvolvemento da materia na materia ao longo do curso, polo que debe considerarse de forma flexible. En consecuencia, pode requirir cambios ao longo do curso académico promovidos pola dinámica das clases ou pola relevancia das situacións que podan xurdir. Así mesmo, achegárase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo				
Materia	Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo			
Código	V06M101V01102			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán Galego Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Bravo Miguéns, Sara Cabanelas Lorenzo, Pablo Cabanelas Omil, José Currás Valle, María Consuelo Estévez Suárez, Gerardo López Suárez, Óscar Villar Ferrer, Alberto			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Esta materia ofrece unha introducción ás características diferenciais que posúe a dirección de empresas nun mundo fortemente internacionalizado. Pretende asentar conceptos, metodoloxías e aspectos clave na adaptación a unha nova realidade. Asemade, pretende reflexionar sobre diferentes mercados e como a súa realidade inflúe directamente na forma de facer negocios.			

Competencias	
Código	
C3	Conocimiento de las técnicas de márketing utilizadas en el comercio internacional
D3	Conocimiento de las técnicas de dirección y gestión comercial en un contexto global, de los diferentes mercados, y de las relaciones y estrategias económicas de carácter internacional.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Obter as bases para poder planificar e desenvolver unha estratexia comercial con coherencia na internacionalización da empresa.	C3	D3
Adquirir a capacidade de afrontar unha investigación de mercados internacional, baseada nunha metodoloxía previamente definida e utilizando unhas fontes de información recoñecidas e de contrastado prestixio. Incluindo a capacidade de tratar a información obtida así como a súa presentación.	C3	
Coñecer os principais mercados, así como identificar os mercados potenciais, as súas características, os seus recursos, as súas capacidades, así como ás oportunidades de negocio que teñen asociadas	C3	D3

Contidos	
Tema	
Introdución: Oportunidades e Potencialidades do Comercio Internacional	1. Introducción. 2. Por que a internacionalización?
A función directiva e a planificación estratéxica	1. Crise actual e a internacionalización. 2. A internacionalización da empresa. 3. Claves para o éxito.
A internacionalización da empresa	1. A importancia da marca país. 2. O posicionamiento no exterior. 3. Estratexia integrada para a internacionalización da empresa.
Habilidades directivas nos mercados internacionais	1. Concetos previos. 2. Tipificación de empresas e estilos de dirección.
A contorna internacional dos negocios	1. O contorno no marketing internacional. 2. Análise PESTEL.

O plan de internacionalización e o plan de marketing	1. Actitude e orientación directiva. 2. Proceso de decisión de internacionalización. 3. Marketing operativo: estratexias e tácticas para a internacionalización.
Investigación de Mercados Internacionais	1. Introducción 2. Metodoloxía para a avaliación e análise de mercados 3. Investigación de mercados exteriores
Mercados no mundo	UE, EEUU, China, Brasil, entre outros.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	15	30	45
Seminario	10	20	30
Obradoiro	6	6	12
Probas de resposta curta	1	9.5	10.5
Exame de preguntas obxectivas	1	9	10
Traballo	0	5	5

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor das leccións de acordo coa planificación do curso. Inclúe preguntas, debate e intercambio de opinión.
Seminario	Conferencias temáticas desenvolvidas por expertos na materia. Inclúe exposición e unha quenda de discusión entre os asistentes.
Obradoiro	A partir duns conceptos teóricos resólvense situacións reais simuladas. Importante o traballo en equipo, a aplicación de conceptos e creatividade nas solucións propostas.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Obradoiro	Consultas ante dúbidas en proxectos a desenvolver en obradoiros.
Probas	Descrición
Traballo	Atención a cuestións xurdidas en proxectos colaborativos.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia, actitude, participación nas clases.	5	C3	
Seminario	Asistencia, actitude, participación e entrega de documentos asociados ó seminario.	5	C3	D3
Obradoiro	Resultado da actividade desenvolvida no obradoiro.	10	C3	D3
Probas de resposta curta	Proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos.	30	C3	D3
Exame de preguntas obxectivas	Probas de pregunta tipo test para comprobar os coñecementos adquiridos.	20	C3	D3
Traballo	Realización dun traballo asociado á internacionalización da empresa.	30	C3	D3

Outros comentarios sobre a Avaliación

Alumnos Modalidade Presencial

Os alumnos que participen na avaliación continua e non acaden á cualificación que lle permitan alcanzar o 50% da valoración terán que acudir á convocatoria extraordinaria.

Aqueles alumnos que non cumplan cunha asistencia mínima do 70% terán que acudir ó examen final, a unha proba específica de avaliación.

Alumnos Modalidade Non Presencial

Onde figura proba sbobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos, son valoracións que corresponderán á resolución de Casos Prácticos ou outro tipo de traballos.

As probas tipo test teñen a mesma valoración.

O resto de valoracións corresponderán a foros ou outras actividades plantexadas polo coordinador da materia. Para superar a materia deberán entregar todas as actividades plantexadas. De non ser así a calificación figurará como no presentado (se non entrega o 20% das actividades) ou suspenso (se supera o 20% de entregables). No espazo de teledocencia disporán de cumprida información.

Convocatoria de xullo

Para a convocatoria de xullo, os estudantes presenciais deberán presentarse ao exame na data oficial. Para os alumnos non presenciais será necesario entregar toas as actividades solicitadas no curso así como atender unha prueba que se poderá responder en Faitic.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

S. Tamer Cavusgil, Gary Knight, John Riesenberger, **International Business: The New Realities**, 2014,

S. Tamer Cavusgil, Gary Knight, John Riesenberger, **International business : strategy, management, and the new realities**, 2008,

Cerviño, Julio, **TEXTO IMPRESO Marketing internacional : nuevas perspectivas para un mercado globalizado**, 2006,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Márketing Internacional/V06M101V01202

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Contabilidade e Finanzas Internacionais				
Materia	Contabilidade e Finanzas Internacionais			
Código	V06M101V01103			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Amigo Dobaño, Josefina Lucy			
Profesorado	Amigo Dobaño, Josefina Lucy María Domínguez, Silvia Saez Ocejo, José Luis			
Correo-e	lamigo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	La asignatura "financiación internacional" tiene por objeto que el alumno aprenda el registro contable de las operaciones relacionadas con la actividad internacional, las características de los medios de cobro y pago que hacen posibles las transacciones internacionales, así como los recursos disponibles que reducen los riesgos inherentes a los negocios internacionales: riesgos por diferencias de cambio, de insolvencia del cliente o del país, riesgos derivados de la información asimétrica, etc., así como los programas públicos de apoyo a la actividad internacional de la organización.			

Competencias	
Código	
C6	Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos
D5	Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos
D6	Resolución de problemas de financiación en un entorno de información incompleta o limitada.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Coñecer e ser capaz de analizar a información que aportan os informes comerciais de solvencia a fin de orientar a decisión de realizar o negocio internacional.	C6	D5 D6
Ser capaz de negociar o medio de pago que outorgue a maior seguridade xurídica á transacción, que faga viable o negocio internacional e que posibilite o financiamento da operación.		D5 D6
Ser capaz de negociar e formalizar liñas de financiamento de exportacións e importacións a través dos diferentes produtos financeiros ofrecidos polas entidades financeiras		D5 D6
Ser capaz de cubrir as diferenzas de cambio que se poidan producir nas operacións internacionais, tanto de crédito comercial como de préstamos e créditos en divisas.		D5 D6
Coñecer as condicións e prestacións dos programas públicos de fomento á internacionalización, así como ser capaz de visibilizar a súa aproveitamento por parte da empresa e de instrumentar os diferentes programas.		D5 D6
Coñecer a normas contables internacionais e saber contabilizar as operacións de comercio, investimento e financiamento internacional, as diferenzas de cambio e os prezos de transferencia.		D5 D6

Contidos	
Tema	
MÓDULO INTRODUCTORIO	Introdución Contabilidade
MÓDULO 1: OPERACIÓNS DE COMERCIO EXTERIOR	INTRODUCCIÓN ÁS OPERACIÓNS DE COMERCIO EXTERIOR. O PAPEL DAS ENTIDADES FINANCEIRAS. OS RISCOS NO COMERCIO INTERNACIONAL
MÓDULO 2: OS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAIS	OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL.
MÓDULO 3: OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL. Os MEDIOS DE PAGO	OS MEDIOS DE PAGO NON DOCUMENTARIOS. PAGOS EN EFECTIVO. NORMATIVA PREVENCIÓN BRANQUEO O CHEQUE. A TRANSFERENCIA. OS MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	11	11	22
Seminario	4	0	4
Lección maxistral	40	0	40
Probas de resposta curta	1.5	45	46.5

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Os alumnos poderán plantexar dúbidas sobre a materia ao profesor. Tamén se pode utilizar para que o profesor plantexe problemas aos alumnos que serán avaliados posteriormente.
Seminario	Formulación e resolución de problemas e/ou cuestións relacionados coa materia. O alumno debe desenvolver as solucións.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

Lección maxistral Tempo dedicado á resolución de dúbidas da materia dun modo grupal; profesor-alumnos na aula.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Valoración da asistencia e participación do alumno en clase	10	C6	D5
				D6
Probas de resposta curta	Cualificación obtida polo alumno nas probas de resposta curta que expoñan os profesores	90	C6	D5
				D6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Dado o carácter mixto do máster (presencial e a distancia) e tamén para facer compatible a vida laboral e persoal coa formación, é convinte implementar sistemas de avaliación que permitan superar a materia a aqueles alumnos que non asistan regularmente a clase. É por iso que o sistema de avaliación cambia lixeiramente en función do tipo de ensino (presencial ou a distancia) e establece un sistema de avaliación complementario que permite a superación da materia a aqueles alumnos que non asistan regularmente a clase.

1.- ENSINO PRESENCIAL

1.1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O alumno deberá superar todas as probas periódicas e realizar todos os traballos, actividades ou exercicios que propoñan os profesores da materia ao longo do curso, o cal computará o 90% da nota.

A nota media obtida nas devanditas probas incrementarase en ata un punto (10% da nota final) se a asistencia participativa a sesións maxistrais, seminarios e resolución de problemas e exercicios iguala ou supera o 80% do total.

1. 2.- EXAME FINAL

O alumno que non supere ou realice algunha das probas periódicas ou algún dos traballos, actividades ou exercicios, deberá presentarse aos exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster.

Neles deberá entregar os traballos ou actividades pendentes e realizar as probas non aprobadas ao longo do curso, podendo conservar as notas das probas superadas e dos traballos ou actividades realizados ao longo do curso. A nota final calcularase exclusivamente en base ás cualificacións obtidas nas probas, actividades e traballos.

2.- ENSINO A DISTANCIA

2. 1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O alumno deberá superar todas as probas periódicas e realizar todos os traballos, actividades ou exercicios que propoñan os profesores da materia ao longo do curso.

2. 2.- EXAME FINAL

O alumno que non supere ou realice algunha das probas periódicas ou algún dos traballos, actividades ou exercicios, deberá realizar os exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster.

Neles deberá entregar os traballos ou actividades pendentes e realizar as probas non aprobadas ao longo do curso, podendo conservar as notas das probas superadas e dos traballos ou actividades realizados ao longo do curso.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Luis Costa, Luis y Font, Montserrat, **Divisas y Riesgos de Cambio**, 2004,

Serantes, Pedro, **Gestión Financiera del Comercio Exterior**, 1999,

Hernández Muñoz, Lázaro, **Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional**, 2003,

Chabert Fonts, Joan, **Manual de comercio exterior**, 2005,

varios, **Notas técnicas de los profesores de la asignatura**,

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Xestión de Operacións Internacionais				
Materia	Xestión de Operacións Internacionais			
Código	V06M101V01104			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	González López, María Isabel			
Profesorado	Díaz-Becerra Martínez, Ana María González López, María Isabel Roca Aymar, José Luis Rocha Rodríguez, Pablo			
Correo-e	isabelg@uvigo.es			
Web	http://mcinternacional.uvigo.es/es			
Descrición xeral	Na materia preténdese dar a coñecer o alumno os fundamentos das operacións internacionais. En concreto, trátase de proporcionar os coñecementos básicos sobre a xestión da exportación e importación, as técnicas e procedementos que permitan resolver os problemas que se poden plantexar no ámbito das operacións internacionais.			

Competencias	
Código	
C6	Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos
D8	Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.
D9	Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación
D10	Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional

Resultados de aprendizaxe			
Resultados previstos na materia		Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Resolución de problemas prácticos de tributación nas operacións do comercio internacional.		D8	
		D9	
Coñecemento das operacións de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riscos e financiación		C6	D9
			D10
Coñecemento das técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirixir e realizar as principais operacións do comercio internacional		C6	D9
			D10

Contidos	
Tema	
Tema 1. As operacións empresariais internacionais	1.1 Introducción 1.2 Concepto e clasificación 1.3 Operacións sen xestión estranxeira 1.4 Operacións con xestión estranxeira
Tema 2. A importación e exportación de mercadorías	2.1 Importación, introdución e adquisición intracomunitaria 2.2 Exportación, expedición e entrega intracomunitaria 2.3 Contrato de compravenda internacional: a arbitraje comercial 2.4 Política comercial
Tema 3. Xestión aduaneira	3.1 Aduanas 3.2 Análise e manexo do TARIC 3.3 Despacho aduaneiro 3.4 Operacións intracomunitarias: INTRASTAT 3.5 Réximes Económicos Aduaneiros
Tema 4. Licitacións públicas internacionais	4.1 Organismos multilaterais de desenvolvemento 4.2 Licitacións públicas internacionais 4.3 O proceso de licitación

Tema 5. As alianzas estratéxicas internacionais e as súas operacións	5.1 Acordos de cooperación empresarial 5.2 Clases de acordos 5.3 Vantaxes e desvantaxes 5.4 Principais operacións: joint ventures
Tema 6. Servizos internacionais	6.1 A importancia dos servizos no comercio internacional 6.2 Transporte e loxística 6.3 Actividades aseguradoras 6.4 Outros servizos

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas en aulas informáticas	12	0	12
Resolución de problemas	9	3	12
Traballo tutelado	3	26.5	29.5
Outros	0	3	3
Foros de discusión	0	5	5
Lección maxistral	12	6	18
Probas de resposta curta	2	20	22
Resolución de problemas	1	10	11

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas en aulas informáticas	Trátase de buscar nas páxinas web adecuadas a información necesaria para a cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Resolución de problemas	Exemplos prácticos e resolución de problemas que axuden a comprender e aplicar a materia impartida nas clases maxistrais.
Traballo tutelado	Elaborar un informe para a posta en marcha dunha empresa mixta española nun país latinoamericano e unha tarefa complementaria sobre política comercial. Traballo sobre Licitacións Públicas Internacionais.
Outros	*Webinar
Foros de discusión	Participación en foros abertos na plataforma faitic. Poden ser tamén foros de aprendizaxe que poden dar ou non lugar a un debate.
Lección maxistral	Son horas presenciais que soamente implican para os alumnos a participación expondo preguntas e debates. Trátase de ofrecer de forma resumida a teoría necesaria para levar a cabo as metodoloxías indicadas anteriormente.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	No horario de tutorías e/ou acordado co alumno/a.
Prácticas en aulas informáticas	No horario acordado entre o conferenciante e o alumno/a.
Resolución de problemas	No horario de tutorías e/ou acordado co alumno/a. No horario acordado entre o conferenciante e o alumno/a.
Traballo tutelado	No horario de tutorías e/ou acordado cos alumnos. No horario acordado entre o conferenciante e os alumnos. A través do correo electrónico ou faitic.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas en aulas informáticas	Asistencia e participación nas clases	7	D8 D9 D10
Resolución de problemas	Realizados nas horas de traballo persoal dos alumnos	3	D9 D10
Traballo tutelado	Elaborar informes sobre operacións derivadas de alianzas internacionais (creación dunha empresa mixta...) e outras tarefas complementarias (traballo LPI e foros)	40	C6 D9 D10
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	10	C6 D9 D10
Probas de resposta curta	En probas parciais e/ou no exame oficial da materia	20	C6 D8 D9 D10

Resolución de problemas	En probas parciais e/ou no exame oficial da materia	20	C6	D8 D9 D10
-------------------------	---	----	----	-----------------

Outros comentarios sobre a Avaliación

Presencial:

É requisito indispensable para a avaliación continua asistir como mínimo o 70% das horas de aula. Tamén participar en todas as actividades da materia, tales como traballos, exercicios, foros e outras tarefas propostas polos profesores e/ o conferenciantes. Para aprobar a asignatura e necesario superar o 50% no examen o exámenes e un 40% en cada unha das actividades realizadas nas HTA, tendo en conta que a calificación final será un 5 sobre 10.

Reparto da calificación das actividades (incluído exámenes) por temas:

Temas 1, 2, 5 e 6: 40%

Tema 3 Xestión aduanera: 40%

Tema 4 Licitacións públicas internacionais: 20%

Os alumnos que no teñan superado a materia ou non cumpran os requirimentos da avaliación continua deberán utilizar a segunda oportunidade en xulio. Os primeiros realizarán durante o mes de xunio as tarefas que non tiveran presentado o u con nota insuficiente e o exame de xulio. Os segundos terán que presentar dez días antes do exame oficial os traballos que se lles asignen, mínimo dous, solicitados previamente a través de la plataforma faitic antes do 1 de maio de 2019. Deben aprobar por separado o exame e cada un dos traballos.

Virtual:

Cumpren os requisitos da avaliación continua os alumnos que realicen as actividades de todos os módulos e aproben catro. Non se considerará realizada a actividade de un módulo se a nota é inferior a un 3 sobre 10. Tamén é obligatorio participar nos foros e obter unha nota superior a 4 no examen final. As actividades teñen unha puntuación máxima do 60%. No caso de necesitar a segunda oportunidade (xullo) deben solicitar, antes do 31 de mayo de 2019, as tarefas dos módulos nos que obtiveran unha calificación insuficiente e realizar o examen final.

Reparto da cualificación das actividades incluíndo a participación nos foros:

Módulos 1 y 2: 20%

Módulos 3 y 4: 20%

Módulos 5: 20%

Módulos 6: Non é obligatorio. Sube a nota do exame (máximo 1 punto)

Os alumnos que non cumplan os requisitos da avaliación continua deberán acollerse á segunda oportunidade, distinguindo dúas situacións:

- Se ten realizado actividades sen alcanzar o mínimo esixido na avaliación continua: realizarán unha tarefa por cada módulo que non superaran, que solicitarán antes do 31 de maio do 2019 e un examen final.
- Os demais alumnos deben porse en contacto cos profesores responsabeis da materia antes do 1 de maio do 2019 para que se lles asignen as tarefas a realizar, que serán como mínimo 5 actividades e un examen final.

Para aprobar esta asignatura a cualificación será, en todas as modalidades e oportunidades, un 5 sobre 10.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

GONZÁLEZ LÓPEZ, M.I., MARTÍNEZ, A.I. et al, **Gestión del comercio exterior de la empresa**, ESIC, 2014

GUISO TATO, MANUEL, **Internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados exteriores**, Pirámide, D.L., 2002

ROCA AYMAR, J.L., **El arbitraje comercial internacional**, ICEX, 2006

Bibliografía Complementaria

SÁNCHEZ MUÑOZ, M.P. y LAGUNA, N., **El comercio exterior de España. Teoría y práctica**, Pirámide, 2012

ROCA AYMAR, J.L., **El arbitraje mercantil internacional On Line**, ICEX, 2011

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Dereito Internacional e Contratación/V06M101V01201

Fiscalidade Internacional/V06M101V01203

Márketing Internacional/V06M101V01202

Transporte e Loxística/V06M101V01204

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo/V06M101V01102

Economía Internacional/V06M101V01101

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as líneas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e se concibe de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Asemade, se aportará ao alumnado a información e pautas concretas que sean necesarias en cada momento do proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
As TIC no Comercio Internacional				
Materia	As TIC no Comercio Internacional			
Código	V06M101V01105			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	García Rosello, Emilio			
Profesorado	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	erosello@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es/			
Descrición xeral				

Competencias	
Código	
C9	Conocimiento aplicado de las herramientas informáticas necesarias en el comercio internacional
D16	Conocimiento de las distintas aplicaciones informáticas, diseño y construcción de páginas web, y de las técnicas adecuadas para el comercio electrónico
D17	Obtención de información en Internet
D18	Análisis crítico de hardware y software, elección de arquitecturas, sistemas, equipos y programas

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Coñecemento aplicado dos aspectos máis relevantes das tecnoloxías da información e as comunicacións que resultan de utilidade na actividade profesional na contorna do comercio internacional. Capacidade para organizar a información en contextos de complexidade baixa. Utilizar e valorar fontes de información na Rede. Coñecer os fundamentos da Web e utilizar ferramentas online para o deseño de sitios . Utilizar e valorar solucións baseadas en cloud computing e SaaS de utilidade na actividade comercial.	C9	D16 D17 D18

Contidos	
Tema	
1. Introducción ás ferramentas informáticas no comercio internacional.	As ferramentas informáticas no comercio internacional.
2. Análise e tratamento de datos.	Tratamento de datos con follas de cálculo. Bases de datos. Presentación da información.
3. Fundamentos básicos de Internet.	Aspectos técnicos. Correo electrónico. A Web.
4.Ferramentas online. Cloud computing. SaaS (Software as a Service).	Ferramentas online para o tratamento de datos e a creación de documentos. Ferramentas de soporte ao traballo en grupo en contornas virtuales. Ferramentas online para a xestión e o comercio.
5. Seguridade da información. Ferramentas e técnicas de protección dos sistemas informáticos.	Introducción á seguridade da información. Ferramentas e técnicas básicas de protección dos sistemas informáticos.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	10	22.6	32.6
Resolución de problemas	18	37.8	55.8
Lección maxistral	7	14	21
Probos de resposta curta	1	2.1	3.1

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudo de casos	Análise dun feito, problema ou situación real ou ficticio (pero realista) coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo e/ou xerar hipótese, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, debatelos, diagnosticarlos e/ou adestrarse en procedementos alternativos de solución. Actividade individual ou en grupo.
Resolución de problemas	Realización de traballos de maneira individual ou grupal, expostos durante as horas presenciais. Poden requirir que o/a estudante teña que documentarse, reflexionar, e ou resolver problemas.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases de resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e do control regular do traballo realizado.
Resolución de problemas	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases de resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e do control regular do traballo realizado.
Probas	Descrición
Probas de resposta curta	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través de as clases de resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e de o control regular de o traballo realizado.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Se evaluarán os traballos elaborados polos alumnos, de xeito individual ou grupal, nas actividades de estudo, análise e debate de casos, situacións e problemas.	30	C9 D16 D17 D18
Resolución de problemas	Avaliaranse os traballos elaborados polos alumnos, de maneira individual ou grupal, nas actividades de realización de traballos, resolución de problemas, documentación e análise.	60	C9 D16 D17 D18
Probas de resposta curta	Proba escrita onde se deberán contestar preguntas breves e/ou tipo test. Versarán sobre todos os contidos de a materia.	10	C9 D16 D17 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación anterior é válida para estudantes que sigan a avaliación continua. As condicións para ser avaliados/as por avaliación continua son:

- Para estudantes en modalidade presencial: deberán asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais da materia.
- Para estudantes en modalidade virtual: deberán utilizar a plataforma de teledocencia posta á súa disposición de forma suficientemente asidua (tipicamente polo menos cada 2 días) para estar ao tanto do progreso da materia, así como a participación adecuada e regular nas actividades online grupales.

Quen non cumbran estes requisitos considerárase que non seguen a modalidade de avaliación continua. Por tanto serán avaliados por exame final (ver máis abaixo). Alternativamente, o/a estudante que a pesar de cumprir estas condicións non queira ser avaliado por avaliación continua pode renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia. Ou se ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevinda que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua. En caso contrario, todo/a estudante que cumpra as condicións descritas será avaliado/a por avaliación continua. De maneira xeral, para os/as estudantes presenciais ou virtuais, avaliados/as por avaliación continua, que cumprisen todos os requisitos indicados para optar a superar a materia por esta vía, a nota final N obterase como:

$$N=0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B$$

Sendo:

- A o resultado da media ponderada (en función da carga de traballo estimada) das notas obtidas en cada actividade ou ítem avaliable dos apartados de estudo de casos e Resolución de problemas e/ou exercicios.
- E B a nota obtida no apartado de Probas de resposta curta.

Tanto A como B puntuaranse entre 0 e 10.

Entenderase superada a materia se dita nota final N é maior ou igual que 5 sobre 10.

É ademais requisito imprescindible para poder optar a superar a materia por avaliación continua o realizar e entregar, nos

prazos marcados para cada modalidade, todas as actividades ou ítems avaliábles na parte A e obter unha puntuación igual ou superior a 4 sobre 10 en todas e cada unha delas (de maneira xeral cada módulo da materia constará dun ou máis ítems avaliábles). En caso contrario considerárase automaticamente a materia como non superada. Poderán existir actividades de entrega obrigatoria pero que só se avalíen como apta/non apta, nese caso requirirase que sexa entregada e avaliada como apta para optar a superar a materia, pero non entrarán no cálculo da media A antes mencionada. Para os alumnos que sigan a avaliación continua pero que non cumprisen algún dos requisitos imprescindibles antes descritos para superar a materia na súa correspondente modalidade (entrega de todas as actividades ou ítems avaliábles dentro dos prazos, obtención da nota mínima en todas as actividades ou ítems avaliábles, nota final resultante ≥ 5), a nota final N nunca poderá superar 4,9 sobre 10, e se calculará por elo como:

$$N = \min(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B ; 4,9)$$

É dicir, como se indica na fórmula, a nota final N será o mínimo de entre os valores de $(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B)$ e 4,9.

Os/as estudantes que non sigan a modalidade de avaliación continua, así como aqueles que se presenten ás convocatorias de Xullo ou outras convocatorias extraordinarias que poidan establecerse, poderán escoller entre dúas opcións para superar a materia:

1- Presentarse ao exame presencial que se realizará no centro na data establecida para as convocatorias oficiais da materia, para optar a superar a materia, e obter unha nota maior ou igual a 5 sobre 10. Este examen poderá constar de preguntas cortas, de desenvolvemento, problemas, ou exercicios prácticos sobre calesqueira temas da materia.

2- Realizar e entregar, antes da data do exame, todas as actividades ou ítem avaliábles dos apartados de Estudo de casos e Resolución de problemas e/ou exercicios que se teñan plantexado na materia. E presentarse ao exame presencial indicado no punto 1 anterior. Neste caso, a nota final será:

$$N = 0,65 \cdot A + 0,35 \cdot B$$

sendo A a nota obtida nas actividades dos apartados de Estudo de casos e Resolución de problemas, calculada tal e como se indicou previamente; e B a nota obtida no exame presencial final.

En calquera caso o/a estudante deberá comunicar ó docente cal das dúas opcións (1 ou 2) escolle para ser evaluado/a en caso de non seguir a avaliación continua.

EN CASO DE DUBIDA, DISCREPANCIA, ERRO DE TRADUCCIÓN, INCOMPLETITUDE, INTERPRETACIÓN, OU SIMILAR, PREVALECERÁ O ESPECIFICADO NA VERSIÓN EN CASTELÁN DE ESTA GUIA DOCENTE.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

- Fingar, Peter, **Dot-cloud : the 21st century business platform built on cloud computing**, 1, Meghan-Kiffer Press, 2009
- Rigollet, Pierre, **Análisis eficaz de datos con tablas dinámicas**, 1, Ediciones ENI, 2017
- García, E; González, J., **Introducción ás bases de datos : un enfoque teórico-práctico**, 1, Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo, 2012
- Ministerio de Educación | Instituto de Tecnologías Educativas, **Internet, Aula Abierta 2.0**,
- Dion Hinchcliffe, **Eight ways that cloud computing will change business**,
- Rachael King, **How Cloud Computing Is Changing the World**,
- Anetcom, **Garantías de navegación segura: análisis de los sellos y códigos de confianza en comercio electrónico**,
- Anahi Ornelas Ley * / Maricela López Ornelas, **Calidad de la información en internet**,
- Johns Hopkins University, **EVALUATING INFORMATION**,
- INTECO-CERT, **RIESGOS Y AMENAZAS EN CLOUD COMPUTING**,
- AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS, **GUÍA PARA CLIENTES QUE CONTRATEN SERVICIOS DE CLOUD COMPUTING**,
- Carmen Cuesta, Javier Alonso, David Tuesta, Santiago Fernández de Lis, **El desarrollo de la industria del cloud computing: impactos y transformaciones en marcha**,
- ENI, **Microsoft® Excel 2016**, 1, ENI, 2016
- AIMC, **Navegantes en la Red - Encuesta AIMC a usuarios de Internet**,
- EFEEMPRENDE, **Amazon Web Services, la empresa que consigue que los negocios crezcan**,
- Carmen Cuesta, Javier Alonso, David Tuesta, Santiago Fernández de Lis, **El desarrollo de la industria del cloud computing: impactos y transformaciones en marcha**, BBVA Research,
- Databarracks, **Changes to computer thinking**,
- Inés Ramírez Nicolás, **¿QUÉ APORTA EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA NUBE?**, eMarket Services Spain,
- ### **Bibliografía Complementaria**

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicacóns no e-Comercio/V06M101V01205

Outros comentarios

Orientacións para o estudo:

- A asistencia ás clases presenciais é importante para os alumnos que opten por esta opción, dado o enfoque metodolóxico e a realización de actividades grupais.
- A planificación adecuada para o respecto dos prazos de entrega e calendarios de actividades é fundamental para os alumnos virtuales.

Pautas para mellora e recuperación:

- Aqueles alumnos que teñan dificultades en seguir o ritmo da aprendizaxe da materia deberán acudir ás tutorías co docente e ampliar o tempo dedicado á aprendizaxe autónoma.
-

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Inglés Comercial				
Materia	Inglés Comercial			
Código	V06M101V01106			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http:// http://mcinternacional.uvigo.es/es			
Descrición xeral	Esta materia abordará as catro destrezas comunicativas en inglés para o comercio internacional así como a importancia dos aspectos culturais na comunicación			

Competencias

Código	
C1	Hablar bien en público
C10	Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios
D4	Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales
D13	Dominio de la terminología específica (incoterms)
D19	Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios
D20	Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.
D21	Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.
D22	Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.
D23	Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.
D26	Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Falar ben en público, dominando a linguaxe oral e as estratexias comunicativas e de protocolo.	C1	D21 D23
Coñecemento e dominio do idioma internacional dos negocios, dos diferentes rexistros e a súa aplicación en contextos específicos.	C10	D19 D22
Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais así como a aplicación práctica nas funcións comunicativas en lingua inglesa		D4 D26
Dominio da terminoloxía específica e a correcta aplicación e uso na redacción de textos escrigos en inglés.		D13 D20

Contidos

Tema	
Técnicas de procura e adquisición de vocabulario	1.1. Uso de diccionarios e outros materiais de referencia: tipos, información, procuras na rede 1.2.Sistematización da aprendizaxe terminolóxica: sufixos e prefixos, familias léxicas e derivación, combinacións frecuentes, falso amigos, verbos frasales, ...
Cultura e comunicación	2.1. Concepto de cultura e a súa influencia na comunicación 2.2. Comunicación intercultural no comercio internacional 2.3.Comunicación verbal e non verbal
Comunicación escrita	3.1. Rexistro 3.2. Tipoloxías de textos e documentos comerciais 3.3. Correspondencia: Correos electrónicos, faxes e cartas comerciais. 3.4. Documentos de comercio internacional

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	6	12	18
Seminario	3	0	3
Prácticas de laboratorio	25.5	53	78.5
Actividades introdutorias	1.5	1.5	3
Práctica de laboratorio	0	10	10

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Presentación de contidos teórico-prácticos, discusión e instruccións sobre traballos e tarefas a levar a cabo.
Seminario	Sesións monográficas a desenvolver en forma de taller ou conferencia.
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.
Actividades introdutorias	Presentación da materia, do sistema de traballo, os materiais, a bibliografía e a avaliación.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Realización de traballos individuais e probas curtas dentro e fora da clase. Por exemplo, un comentario de texto sobre cuestións culturais	50	
Prácticas de laboratorio	Realización de tarefas e actividades individuais, en parellas e grupo dentro e fora da clase. Por exemplo, unha actividade sobre termos de comercio internacional.	50	

Outros comentarios sobre a Avaliación

ESTUDANTADO DA MODALIDADE PRESENCIAL: A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais. A puntualidade é requisito indispensable para considerar a asistencia. As actividades que a profesora solicite dentro ou fóra da aula, con ou sen previo aviso, só se avaliarán se se entregan puntualmente. O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición das actas (xaneiro) deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

ESTUDANTADO DA MODALIDADE VIRTUAL: A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a entrega puntual das actividades que se publicarán na plataforma ao comezo do curso. Non se admitirán actividades entregadas con posterioridade á data límite. Se o alumnado non supera a materia por avaliación continua, deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

Se algún alumno/a da modalidade presencial non pode asistir ó 80% das sesións, **deberá comunicarllo ó profesorado argumentadamente ó comezo do curso** para que se defina un sistema alternativo de avaliación.

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a cualificación final será de suspenso.

Bibliografía. Fontes de información**Bibliografía Básica****Bibliografía Complementaria**

Aspinall, T. & G. Bethell, **Test Your Business Vocabulary in Use. Intermediate.**, 1ª, Cambridge UP, 2003

Lisboa, Martin and Michael Hanford, **Business Advantage, Advanced**, 1st, Cambridge University Press, 2012

Morrison, Janet, **The International Business Environment**, Palgrave, 2002

Guffey, Mary Ellen, **Business Communication. Process and Product**, Southwestern College, 2000

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Comunicación Profesional Internacional/V06M101V01206

Outros comentarios

O punto de partida recomendado para o correcto seguimento do curso é un nivel B2 do Marco Europeo de Referencia para as Linguas. Calquer estudante que non acade o mínimo o comenzo do curso, debe falar coa profesora para poder superar a materia sen problemas.

Para promover a participación en actividades externas coma visitas a empresas, conferencias, seminarios, etc., a nota final do estudantado aprobado (máximo 10) pode aumentar ata un 0,25 se documenta a asistencia a tódalas actividades indicadas pola profesora responsable no cuadrimestre correspondente.

A bibliografía completa se incorporará en cada un dos temas.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Dereito Internacional e Contratación				
Materia	Dereito Internacional e Contratación			
Código	V06M101V01201			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	de Cominges Cáceres, Javier González López, Marta Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	victoria.picatoste@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)Dereito da contratación internacional é unha materia na que se examinan, dende unha perspectiva xurídica, as distintas figuras dos mais importantes contratos internacionais, tanto no eido mercantil como laboral, de xeito que o alumno poida percibir que o mercado internacional é un espazo regulado por normas xurídicas no que os suxeitos actuantes teñen dereitos e obrigas, no seu caso, esixibles ante os tribunais.			

Competencias

Código	
C2	Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional
D2	Dominio de los conceptos jurídicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecemento do ámbito no que se desenvolve o comercio internacional, en especial do funcionamento dos recursos legais dispoñibles para a resolución de conflitos con elemento internacional.	C2
Dominio dos conceptos xurídicos no contorno internacional para a aplicación de coñecementos e resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido, en especial os relativos ao ámbito da contratación.	D2

Contidos

Tema	
Módulo 1. Marco institucional e fontes do dereito do comercio internacional.	1. Marco institucional. 2. As fontes do comercio internacional.
Módulo 2. A compravenda internacional.	1. Introducción. A Convención de Viena de 1980. 2. Formación do contrato. 3. Transmisión dos riscos. 4. Obrigas das partes. 5. O incumprimento do contrato. 6. Os INCOTERMS.
Módulo 3. Outras figuras contractuais. Instrumentos de cobro e pago.	1. Contratos de distribución e cooperación. 2. Contratos de transporte. 3. Contratos de financiamento. 4. Instrumentos de cobro e pago.
Módulo 4. Contrato de traballo con elemento extranxeiro.	1. Determinación do foro nacional competente. 2. Determinación da lei nacional aplicabel.
Módulo 5. Desprazamento de traballadores no marco dunha prestación de servizos transnacional.	1. Empresas españolas que despracen traballadores a outro Estado membro. 2. Empresas de calquera outro Estado membro do EEE que despracen traballadores a España.
Módulo 6. Relación da Seguridade Social.	1. As regras comunitarias de coordinación da Seguridade Social. 2. Normativa convencional internacional.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	16	15	31
Estudo de casos	3	9	12
Resolución de problemas de forma autónoma	3	9	12
Probas de resposta curta	2	18	20
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo coa axuda de material impreso, proxectado ou esquemas que se elaboren no curso da explicación.
Estudo de casos	Análise de casos relacionados cos contidos teóricos expostos nas sesións maxistrais, ben baixo a guía e supervisión do profesor, ou ben de xeito autónomo polo alumno, e que sirvan para a interpretación dos ditos contidos aplicando e completando os coñecementos adquiridos.
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de casos prácticos e exercizos, e respostas a cuestionarios de carácter teórico ou teórico-práctico por parte do alumno e baixo a supervisión de profesor.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Atención a dúbidas que xurdan nas sesións maxistrais
Resolución de problemas de forma autónoma	Atención a dúbidas referidas aos casos ou supostos prácticos propostos
Estudo de casos	Resolución de cuestións ligadas aos estudos de casos

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Estudo de casos	Avaliarase o traballo persoal, as achegas do alumno e, no seu caso, as intervencións que se realicen ao respecto.	40	C2	D2
Resolución de problemas de forma autónoma	Avaliaráse o correcto prantexamento en termos xurídicos do caso e a procura e axeitada aplicación dos preceptos legais que correspondan.	40	C2	D2
Probas de resposta curta	As preguntas de resposta curta versarán sobre os contidos teórico-prácticos da materia impartidos nas sesións maxistrais.	20	C2	D2

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os alumnos que non houberan obtido a cualificación necesaria para a superación da materia no proceso de avaliación continua que se efectúe, e aqueles alumnos que non obtiveran cualificación ningunha no devandito proceso, deberán se presentar a un exame final teórico práctico no que deberán expoñer ou analizar, segundo se determine no momento oportuno, o estudo dun caso ou suposto que se propoña, así coma resolver problemas ou exercizos prácticos que se lle formulen, e responder ás cuestións teóricas que se propoñan. Ás distintas partes do dito exame aplicaráselles o criterio de ponderación precedentemente indicado no apartado relativo á avaliación continua.

Para a segunda convocatoria, aplicaranse os criterios anteriores.

Os alumnos que sigan o curso polo sistema de teledocencia deberán desenvolver as tarefas e responder aos cuestionarios que se lles propoñan durante o período lectivo, aplicándose-lles os mesmos baremos de cualificación que aos alumnos presenciais.

Para a segunda convocatoria aplicaranse os criterios anteriores, nas dúas modalidades, presencial e teledocente. No seu caso, o alumno que se presente nesta convocatoria, ademais de realizar as tarefas que se sinalen na data de exame oficialmente fixada ao efecto, deberá presentar os traballos que, con carácter previo, houberan sido encomendados a tal fin.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Esplugues Mota, Carlos, **Derecho del Comercio Internacional**, Valencia, Tirant lo Blanch,
 Esteban de la Rosa, Fernando, **Legislación de los Negocios Internacionales**, Madrid, Tecnos,

Sánchez Lorenzo, Sixto A., **Claúsulas en los contratos internacionales**, Barcelona, Atelier,
Molina Navarrete, C.; Esteban de la Rosa, **La movilidad transnacional de trabajadores: reglas prácticas**, Granada, Comares,
Alvarez González, Santiago, **Legislación de Derecho Internacional Privado**, Granada, Comares,
López Fernández, M.A., **Regulación del desplazamiento de trabajadores en el marco de una prestación de servicios transnacional**,
Diario da Unión Europea,
Boletín Oficial del Estado,
Westlaw Encuentra,
Tirante on Line,

Recomendacións

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia, estando concebida de forma flexíbel. Consecuentemente, pode requirir reaxustes a longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real, ou pola relevancia das situacións que puideran xurdir. Asimesmo, achegarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada intre do proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Márketing Internacional				
Materia	Márketing Internacional			
Código	V06M101V01202			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Rodríguez Daponte, María del Rocío Currás Valle, María Consuelo			
Profesorado	Cano Gil, María Cecilia Currás Valle, María Consuelo López Miguens, María Jesús López Suárez, Óscar Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Correo-e	rocio@uvigo.es ccurras@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
Descrición xeral				

Competencias

Código	
C3	Conocimiento de las técnicas de márketing utilizadas en el comercio internacional
C11	Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional
D3	Conocimiento de las técnicas de dirección y gestión comercial en un contexto global, de los diferentes mercados, y de las relaciones y estrategias económicas de carácter internacional.
D4	Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales
D26	Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Identificar os aspectos diferenciais dos mercados exteriores respecto ao mercado doméstico, e aplicalo a toma de decisións.	C11	D3
Adquirir competencias para tomar decisións a nivel estratéxico e de política comercial nos mercados internacionais	C3	D4 D26

Contidos

Tema	
Introdución	Marketing global e internacional
Estratexias de internacionalización	Proceso de decisión de internacionalización. Valoración da contorna de marketing internacional. Formas de entrada en mercados exteriores.Dimensións do programa de marketing internacional.
Segmentación e posicionamiento	Segmentación de mercados internacionais. Estratexia de posicionamiento. Tipos de posicionamiento.
Protocolo nos negocios internacionais	Relacións, usos sociais e imaxe. Protocolo nos negocios: práctica.
Estratexias de marketing no mercado internacional	Política internacional de produto. A marca internacional: desenvolvemento de marcas, identidade e valor de marca. Promoción comercial na internacionalización. Política de fixación de prezos. Decisións de distribución e do equipo de vendas.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	21	21	42
Seminario	15	15	30
Obradoiro	6	9	15
Probas de resposta curta	1	9.5	10.5
Exame de preguntas obxectivas	1	9	10
Traballo	0	5	5

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor das leccións de acordo coa planificación do curso. Inclúe preguntas, debate e intercambio de opinión.
Seminario	Conferencias temáticas desenvolvidas por expertos na materia. Inclúe exposición e unha quenda de discusión entre os asistentes.
Obradoiro	A partir duns conceptos teóricos resólvense situacións reais simuladas. Importante o traballo en equipo, a aplicación de conceptos e creatividade nas solucións propostas.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Obradoiro	Atención a dúbidas sobre metodoloxías o interpretación dos concetos tratados.
Probas	Descrición
Traballo	Resolución colectiva de dúbidas. Atención particular ás dificultades individuais.

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia, actitude, participación en las clases.	5	C3 C11	D3 D4 D26
Seminario	Asistencia, actitude, participación en los seminarios.	5	C3 C11	
Obradoiro	Resultado da actividade desenvolvida no obradoiro.	10	C3 C11	D3 D4 D26
Probas de resposta curta	Proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos.	40	C3 C11	
Exame de preguntas obxectivas	Proba de pregunta tipo test para comprobar o seguimento da materia.	30	C3 C11	D3 D4 D26
Traballo	Realización dun traballo ligado á internacionalización da empresa.	10	C3 C11	D3 D4 D26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os alumnos que participen na avaliación continua e non cumplan as cualificacións que lle permitan acadar o 50% da valoración terán que acudir á convocatoria extraordinaria.

Aqueles alumnos que non cumplan unha asistencia mínima do 70% terán que acudir ao examen final, a unha proba específica de avaliación.

Alumnos Versión Non Presencial.

Onde figura proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de concetos, son valoracións que corresponderán a Casos prácticos.

As probas tipo test teñen a mesma valoración.

O resto de valoracións corresponderán a foros ou outras actividades plantexadas dende o coordinador da materia.

Para superar a materia deberán entregar todas as actividades plantexadas. En caso contrario figurará coma non presentado.

No espacio de teledocencia terán cumprida información.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Cerviño, J., **Marketing internacional. Nuevas perspectivas para un mercado globalizado**, 2006,

Czinkota, M.; Ronkainen, I., **Marketing internacional**, 10ª edición, 2013,

Pla, J.; León, F., **Dirección de empresas internacionales**, 2014,

Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 2014,

García Loma, O., **Marketing Internaciona**, 2016, GLOBAL MARKETING STRATEGIES,

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo/V06M101V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Fiscalidade Internacional				
Materia	Fiscalidade Internacional			
Código	V06M101V01203			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Martínez Cobas, Francisco Javier Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Díaz-Becerra Martínez, Ana María Martínez Cobas, Francisco Javier Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	xmcobas@uvigo.es pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)Conocer y saber liquidar los impuestos vinculados con las actividades internacionales de la empresa			

Competencias	
Código	
C5	Conocimiento de la fiscalidad en el ámbito internacional
C6	Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos
C12	Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real
D5	Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos
D7	Dominio de los diferentes tributos relacionados con el comercio internacional.
D8	Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.
D9	Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación
D26	Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Conocer las obligaciones fiscales inherentes a la actividad internacional y ser capaz de formalizar las correspondientes declaraciones de impuestos.	C5	D5
	C6	D7
	C12	D8
		D9
		D26

Contidos	
Tema	
Módulo I. Imposto aduaneiro	1.1.- Base imponible: axustes dos artigos 32 e 33 do Código Aduaneiro Modernizado.
	1.2.- Zonas exentas.
Módulo II. IVE nas operacións intracomunitarias	2.1.- Conceptos xerais sobre o IVE.
	2.2.- Operacións exentas e a regra de prorrata.
	2.3.- Entregas e adquisicións intracomunitarias de bens: número EORI.
	2.4.- Ventas online na UE.
	2.5.- Tributación dos servizos intracomunitarios.
	2.6.- Recuperación dos IVEs soportados noutros países: modelos 360 e 361.
	2.7.- Declaración estatística Intrastat.

Módulo III. IVE nas operacións con terceiros países	3.1.- O IVE nas exportacións de bens. 3.2.- Operacións asimiladas ás exportacións. 3.3.- Operacións vinculadas ás exportacións. 3.4.- Tax free e Duty free. 3.5.- O IVE nas exportacións de servizos. 3.6.- O IVE nas importacións de bens. 3.7.- Importación por un Estado membro distinto do país de entrada. 3.8.- Modelos liquidatorios.
Módulo IV. Impostos Especiais e tratados para evitar a dobre imposición internacional	4.1.- Conceptos básicos 4.1.1. Débeda tributaria A) Impostos especiais de fabricación B) Impostos especiais sobre determinados medios de transporte C) Impostos especiais sobre o carbón e a electricidade 4.2.- Devengo dos Impostos Especiais en operacións con terceiros países e operacións intracomunitarias de bens. 4.2.1.- Operacións con terceiros países. 4.2.2.- Operacións intracomunitarias. 4.3.- Convenios para evitar a dobre imposición internacional. 4.4.- Modelos liquidatorios.
Módulo V. Investimento no exterior	5.1.- Introducción, ¿qué se busca co investimento directo no exterior? 5.2.- Economías de escala ligadas á internacionalización. 5.3.- Condicións necesarias para o investimento directo 5.4.- O proceso de internacionalización. ¿Por onde empezar? 5.5.- Factores determinantes para escoller o destino do investimento no exterior: 5.5.1.- Determinantes económicos 5.5.2.- Condicións sociopolíticas. 5.5.3.- Condicións para a realización de investimento no exterior.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	20	0	20
Resolución de problemas	54	0	54
Actividades introdutorias	1	0	1

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia
Resolución de problemas	Os alumnos poderán plantexar dúbidas sobre a materia ao profesor. Tamén se pode utilizar para que o profesor plantexe problemas aos alumnos que serán avaliados posteriormente.
Actividades introdutorias	Formulación e resolución de cuestións relacionados coa materia. Aspectos básicos.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Actividades introdutorias	Resposta a dúbidas sobre vocabulario o comprensión de la temática de la materia
Lección maxistral	Resolución dúbidas individuais
Resolución de problemas	Atención a dificultades de comprensión dos alumnos

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia participativa na clase	10	C5 C6 C12	D5 D7 D8 D9 D26
Resolución de problemas	Realización dos exercicios e problemas propostos polos profesores da materia	90	C5 C6 C12	D5 D7 D8 D9 D26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Dado o carácter mixto do máster (presencial e a distancia) e tamén para facer compatible a vida laboral e persoal coa formación, é conveniente implementar sistemas de avaliación que permitan superar a materia a aqueles alumnos que non asistan regularmente a clase. É por iso que o sistema de avaliación cambia lixeiramente en función do tipo de ensino (presencial ou a distancia) e establece un sistema de avaliación complementario que permite a superación da materia a aqueles alumnos que non asistan regularmente a clase.

1.- ENSINO PRESENCIAL

1.1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O alumno deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios que propoñan os profesores da materia ao longo do curso, o cal computará o 10% da nota.

1. 2.- EXAME FINAL

O alumno que non supere ou realice algunha das probas periódicas ou algunha das actividades ou exercicios, deberá presentarse aos exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster. O exame computará o 90% da nota final.

2.- ENSINO A DISTANCIA

2. 1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O alumno deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios que propoñan os profesores da materia ao longo do curso. A cualificación dos casos prácticos supoñerá un 65% da nota final.

2. 2.- CUESTIONARIO

As respostas ao cuestionario supoñerán un 35% da nota final

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Transporte e Loxística				
Materia	Transporte e Loxística			
Código	V06M101V01204			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Correo-e	evadiz@uvigo.es tgonzalez-portela@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	DESCRICIÓN XERAL - Organización do sistema de loxística. O sistema de información logística. - Previsión, planificación e reabastecimento colaborativo na cadea de subministración. - Operativo na cadea de subministración. Racionalización da cadea de subministración. - Xestión de compras e xestión de stock en empresas de servizos: fundamentos. - O Departamento de Compras. A selección dos provedores eo proceso de negociación. - Estratexia do sistema de almacenamento. Deseño do sistema de almacenamento. - Xestión de almacéns. Axilización de fluxos de información e operacións. Organización do operativo no almacén.			

Competencias	
Código	
C2	Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional
C7	Conocimiento de la logística y el transporte en el comercio internacional
D11	Conocimiento de los diferentes medios de transporte y su operativa
D12	Conocimiento de la logística relacionada con el comercio internacional
D13	Dominio de la terminología específica (incoterms)

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Amosar coñecemento dos procedementos e técnicas da área loxística no ámbito internacional.	C2 C7	D11 D12 D13
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relavante na área loxística.	C7	D12 D13
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de transporte e loxística.	C2 C7	D11 D12
Manexar os coñecementos, procesos e técnicas propias da xestión loxística, asumindo os efectos da súa práctica e as consecuencias da súa acción en calquera contexto de intervención, reflexionando sobre o seus propios posicionamentos.	C2 C7	D11 D12 D13
Tomar decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	C2 C7	D11 D12 D13

Contidos	
Tema	
Tema 1: O Lean na cadea de suministros	(*)
Tema 2: Xestión de compras	
Tema 3: Xestión de stocks	
Tema 4: Xestión de almacéns	
Tema 5: Transporte internacional	

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	12	12	24
Resolución de problemas	5	10	15
Estudo de casos	5	10	15
Outros	1	0	1
Exame de preguntas obxectivas	1	9	10
Probas de resposta curta	1	9	10

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado.
Resolución de problemas	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno de forma individual ou en grupo baixo a supervisión do profesor.
Estudo de casos	Resolución en grupo de casos relacionados cos contidos da materia, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.
Outros	Asistencia a conferencias, visitas a empresas, exposición de traballos.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	
Resolución de problemas	

Avaliación		Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
	Descrición			
Resolución de problemas	Prueba objeto de evaluación continua. Consiste en una resolución de forma individual lo en grupo de cuestiones planteadas, guiadas y supervisadas por él profesor sobre una materia. Si evaluará la participación de él alumno y la comprensión de una materia.	20	C2 C7	D11 D12 D13
Estudo de casos	Prueba objeto de evaluación continua. Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor. Se evaluará la participación del grupo y la comprensión de la materia.	20	C2 C7	D11 D12 D13
Exame de preguntas obxectivas	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polos alumnos sobre o tema. Este deberá escoller unha resposta de entre varias propostas.	30	C2 C7	D11 D12 D13
Probas de resposta curta	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	30	C2 C7	D11 D12 D13

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación do alumno/a realizarase da seguinte forma:

- Exame final (60% da nota final, 6 puntos). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre, que constará dunha parte tipo test e unha parte de preguntas curtas. Para superar o exame será necesario obter unha nota igual ou superior a 3 puntos.

- Casos e resolución de exercicios (40% da nota final, 4 puntos).

Para superar a materia, é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e obter un mínimo de 5 puntos na materia.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resulta da suma da nota obtida no exame e as notas dos casos e exercicios.

No caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar a nota do exame nunha escala de 0 a 10 puntos.

A descrición desta guía está pensada para a modalidade presencial. A nota obtida polo alumno/a en os casos e exercicios

terá vixencia para as convocatorias ás que dá dereito a matrícula de cada curso académico.

A concreción das actividades a realizar dependerá en gran medida do número de alumnos/as, medios para traballar en grupo, etc.

MODALIDADE VIRTUAL:

A Primeira Parte da materia consta dunhas actividades obrigatorias e avaliábeis: 1 caso práctico, 4 cuestionarios e 1 traballo.

A Segunda Parte da materia consta dunhas actividades obrigatorias e avaliábeis: avalíase a través dunha serie de actividades (40% da nota) e un exame (60% da nota) que é necesario aprobar para superar a materia.

É necesario e obrigatorio aprobar a 1ª Parte e a 2ª Parte da materia para aprobar a totalidade da asignatura.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

ANAYA TEJERO, J.J., **Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa**, ESIC, 2000

COS, J.P. y DE NAVASCUÉS, R., **Manual de Logística Integral**, Díaz de Santos, 1998

CUATRECASAS, L., **Organización de la Producción y Dirección de Operaciones: Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva**, Díaz de Santos, 2011

ENRIQUEZ DE DIOS, J.J., **Transporte Internacional de Mercancías**, ESIC, 1994

HEIZER, J. y RENDER, B., **Dirección de la Producción y las Operaciones**, Editorial Pearson, Prentice Hall, 2007

PIRES, S., **Gestión de la Cadena de Suministros**, McGraw-Hill, 2007

PRADO, J.C. y OTROS, **Dirección de Logística y Producción**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2000

SORET LOS SANTOS, I., **Logística Comercial y Empresarial**, ESIC, 2004

SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Operaciones en la Empresa**, ESIC, 2010

TORRES, F.J. (Coord.), **Transporte Marítimo en la Cadena de Suministros**, Andavira Editora, 2010

URZELAI A., **Manual Básico de Logística Integral**, Díaz de Santos, 2006

Bibliografía Complementaria

DANIELS, J.D. y OTROS, **Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones**, Pearson, 2013

ESCRIVÁ, J. y SAVALL, V., **Almacenaje de Productos**, McGraw-Hill, 2005

GARCÍA, J. y PRADO, J.C., **El Envase y el Embalaje y su relación con la Logística**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2005

GUTIÉRREZ CASAS, G. y PRIDA ROMERO, B., **Logística y Distribución Física**, McGraw-Hill, 1998

MAULEON, M., **Sistemas de Almacenaje y Picking**, Díaz de Santos, 2003

MERLI, G., **Gestión de Proveedores. Nuevas Estrategias de Aprovisionamientos para Fabricantes**, TGP Hoshin, 2001

MIRANDA, F.J. y OTROS, **Manual de Dirección de Operaciones**, Thomson, 2005

ROUX, M., **Manual de Logística para la gestión de Almacenes: las claves para crear o mejorar su Almacén**, Gestión 2000, 2009

SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Marketing para la Distribución Comercial**, ESIC, 2006

Recomendacións

Outros comentarios

Os alumnos matriculados na modalidade non virtual (virtual) do Máster de Comercio Internacional terán material docente a través da aplicación informática e poderán realizar as tarefas encomendadas a través da mesma aplicación.

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que hai que realizar co alumno na materia e se concibe de maneira flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso promovido pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios reais ou pola relevancia das situacións que poidan xurdir. Do mesmo xeito, os alumnos recibirán a información e as pautas específicas que sexan necesarias en cada momento do proceso de formación.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicaci3ns no e-Comercio**

Materia	Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicaci3ns no e-Comercio			
C3digo	V06M101V01205			
Titulaci3n	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lingua de impartici3n	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	García Rosello, Emilio			
Profesorado	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	erosello@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es/			
Descrici3n xeral				

Competencias

C3digo	
C8	Conocimiento de las nuevas tecnologías de informaci3n y comunicaciones aplicadas al comercio internacional
D14	Conocimiento de las plataformas electr3nicas, y los mercados a trav3s de Internet.
D15	Dominio de las operaciones electr3nicas y de los aspectos colaterales de seguridad, riesgos y estructuras de funcionamiento

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formaci3n e Aprendizaxe	
O obxectivo da materia é o de adquirir un coñecemento aplicado do TIC e Internet no e-comercio. Coñecer, ser capaces de avaliar e planificar o uso de diferentes recursos e ferramentas baseados en Internet como a Web, ferramentas da Web 2.0, os mercados electr3nicos, e os medios de pago electr3nicos no e-comercio.	C8	D14 D15

Contidos

Tema	
1. Visi3n xeral do TIC e Internet no e-comercio.	O TIC no e-comercio. O uso de Internet na actividade comercial.
2. Modelos de e-negocio apoiados polo TIC. Modelos de e-negocio baseados no TIC.	Tipos de modelos de negocio baseados en Internet e no uso intensivo do TIC.
3. A Web no e-comercio: deseño, publicidade e posicionamento na Rede.	Posibilidades da Web no e-comercio. E-mercadotecnia. Aspectos t3cnicos.
4. Ferramentas baseadas en Internet no e-mercadotecnia. Ferramentas de análises.	Análise da reputaci3n dixital. Análise de tráfico e seguimento.
5. A Web 2.0 no e-comercio. Ferramentas e servizos. Imaxe dixital e e-reputaci3n.	A paradigma da Web 2.0. Influencia no e-comercio. ferramentas e t3cnicas. E-reputaci3n.
6. O TIC no comercio B2B. E-marketplaces e comunidades virtuais de negocio. E-*logistics.	Espazos B2B. E-marketplaces. Influencia do TIC na e-loxística.
7. Banca electr3nica. Fundamentos e servizos para o e-comercio.	Introduci3n á banca electr3nica. Servizos. Usos. Aspectos t3cnicos.
8. Transacci3ns electr3nicas. Medios de pago *online. Seguridade nas transacci3ns.	Tipos de transacci3ns electr3nicas. Tipos de medios de pago *online. Seguridade nas transacci3ns.
9. Protecci3n de datos no e-comercio. Aspectos t3cnicos e legais.	Introduci3n á protecci3n de datos e os seus aspectos t3cnicos.

Planificaci3n

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lecci3n maxistral	7	15.6	22.6
Aprendizaxe baseado en problemas	28	58.8	86.8

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Aprendizaxe baseado en problemas	Os estudantes levan a cabo a realización dun proxecto ou traballo nun tempo determinado, para resolver un problema ou abordar unha tarefa mediante a planificación, deseño e realización dunha serie de actividades ou ítems avaliábeis. Realízase xeralmente de maneira grupal (individual en caso de non asistentes).

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Aprendizaxe baseado en problemas	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases presenciais, estudo de casos, realización de traballos, e do control regular do traballo realizado.
Probas	Descrición
Probas de resposta curta	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases presenciais, estudo de casos, realización de traballos, e do control regular do traballo realizado.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Aprendizaxe baseado en problemas	Os estudantes levarán a cabo a realización dun proxecto mediante a realización dunha serie de traballos e actividades avaliábeis propostas. Avaliaranse cada un destes traballos e actividades elaborados polos alumnos, de maneira xeralmente grupal (individual en caso de non asistentes).	90	C8	D14 D15
Probas de resposta curta	Consistirá en unha proba escrita onde se deberán contestar preguntas breves e/ou tipo test. Versarán sobre todos os contidos de a materia.	10	C8	D14 D15

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación anterior é válida para estudantes que sigan a avaliación continua. As condicións para ser avaliados/as por avaliación continua son:

- Para estudantes en modalidade presencial: deberán asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais da materia.
- Para estudantes en modalidade virtual: deberán utilizar a plataforma de teledocencia posta á súa disposición de forma suficientemente asidua (tipicamente polo menos cada 2 días) para estar ao tanto do progreso da materia, así como a participación adecuada e regular nas actividades online grupales.

Quen non cumpran estes requisitos considerarase que non seguen a modalidade de avaliación continua. Por tanto serán avaliados por exame final (ver máis abaixo).

Alternativamente, o/a estudante que a pesar de cumprir estas condicións non queira ser avaliado por avaliación continua pode renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia. Ou se ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevinda que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua. En caso contrario, todo/a estudante que cumpra as condicións descritas será avaliado/a por avaliación continua.

De maneira xeral, para os/as estudantes presenciais ou virtuais, avaliados/as por avaliación continua, que cumprisen todos os requisitos indicados para optar a superar a materia por esta vía, a nota final N obterase como:

$$N=0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B$$

Sendo:

- "A" o resultado da media ponderada (en función da carga de traballo estimada) das notas obtidas en cada actividade ou ítem avaliábel do apartado de Aprendizaxe baseado en problemas.

- E "B" a nota obtida no apartado de Probas de resposta curta.

Tanto A como B puntuaranse entre 0 e 10.

Entenderase superada a materia se dita nota final N é maior ou igual que 5 sobre 10.

É ademais requisito imprescindible para poder optar a superar a materia por avaliación continua o realizar e entregar, nos prazos marcados para cada modalidade, todas as actividades ou ítems avaliábeis na parte A e obter unha puntuación igual ou superior a 4 sobre 10 en todas e cada unha delas (de maneira xeral cada módulo da materia constará dun ou máis ítems avaliábeis). En caso contrario considerarase automaticamente a materia como non superada. Poderán existir actividades de entrega obrigatoria pero que só se avalíen como apta/non apta, nese caso requirirase que sexa entregada e avaliada como apta para para optar a superar a materia, pero non entrarán no cálculo da media A antes mencionada.

Para os alumnos que sigan a avaliación continua pero que non cumprisen algún dos requisitos imprescindibles antes descritos para superar a materia na súa correspondente modalidade (entrega de todas as actividades ou ítems avaliábeis dentro dos prazos, obtención da nota mínima en todas as actividades ou ítems avaliábeis, nota final resultante ≥ 5), a nota final N nunca poderá superar 4,9 sobre 10, e se calculará por elo como:

$$N = \min(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B ; 4,9)$$

É dicir, como se indica na fórmula, a nota final N será o mínimo de entre os valores de $(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B)$ e 4,9.

Os/as estudantes que non sigan a modalidade de avaliación continua, así como aqueles que se presenten ás convocatorias de Xullo ou outras convocatorias extraordinarias que poidan establecerse, poderán escoller entre dúas opcións para superar a materia:

1- Presentarse ao exame presencial que se realizará no centro na data establecida para as convocatorias oficiais da materia, para optar a superar a materia, e obter unha nota maior ou igual a 5 sobre 10. Este examen poderá constar de preguntas cortas, de desenvolvemento, problemas, ou exercicios prácticos sobre calesqueira temas da materia.

2-Realizar e entregar, antes da data do exame, todas as actividades ou ítem avaliábeis dos apartados de Aprendizaxe baseado en problemas que se teñan plantexado na materia. E presentarse ao exame presencial indicado no punto 1 anterior. Neste caso, a nota final será:

$$N = 0,65 \cdot A + 0,35 \cdot B$$

sendo A a nota obtida nas actividades do apartado de Aprendizaxe baseado en problemas, calculada tal e como se indicou previamente; e B a nota obtida no exame presencial final.

En calquera caso o/a estudante deberá comunicar ó docente cal das dúas opcións (1 ou 2) escolle para ser evaluado/a en caso de non seguir a avaliación continua.

EN CASO DE DÚBIDA, DISCREPANCIA, ERRO DE TRADUCCIÓN, INCOMPLETITUD, INTERPRETACIÓN, OU SIMILAR, PREVALECERÁ O ESPECIFICADO NA VERSIÓN EN CASTELÁN DESTA GUIA DOCENTE.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Guillén Gorbe, T., **Las TIC en la estrategia Empresarial.**, Anetcom,

Sanagustín E., et al, **Claves para entender el nuevo marketing,**

ICEX, **Manual de e-market services,**

Puig, C., **Los blogs, comunicación empresarial multibanda.,**

Ministerio de Industria, Energía y Turismo, **Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico,**

Rogers, Everett M., **Diffusion of innovations,**

Mark Sweney, **Internet overtakes television to become biggest advertising sector in the UK,**

Joseba Carricas, **Las TIC en mi empresa. Cuestión de estrategia,**

Javier Godoy, **SOCIAL MEDIA DE 3ª GENERACIÓN**, Mind Your Social Media y Mind Your Group, 2012

ditrendia, **Informe Mobile en España y en el Mundo 2015**, ditrendia, 2016

PwC e IE Business School, **Los medios de pago, un paisaje en movimiento**, PwC e IE Business School, 2015

Villanueva, J. et al, **Los blogs corporativos: una opción, no una obligación**, EB-Center y Pwc, 2007

Fundación Orange, **La transformación digital en el sector retail. Casos de éxito**, Fundación Orange,

Fundación Orange, **La transformación digital en el sector retail**, Fundación Orange,

Lluís Cugota, **COMERCIO EXTERIOR E INTERNET**, Infonomía,

Vise, David A., **La Historia de Google : los secretos del mayor éxito empresarial, mediático y tecnológico de nuestro tiempo**, 1, Madrid : La Esfera de los Libros,, 2006

Moore, Geoffrey A., **Cruzando el abismo : cómo vender productos disruptivos a consumidores generalistas**, 1, Gestión 2000, 2015

Stone, Brad, **The Everything store : Jeff Bezos and the age of Amazon**, 1, Corgi Books, 2014

Bertrand Belvaux, Jean-François Notebaert, **Crosscanal et omnicanal : la digitalisation de la relation client**, 1, Dunod, 2015

Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan, **Marketing 4.0 : moving from traditional to digital**, 1, John Wiley & Sons, 2017

Lashinsky, Adam, **Inside Apple**, 1, John Murray, 2012

Flynt, Oscar, **FinTech: understanding financial technology and its radical disruption of modern finance**, 1, Createspace Independent Publishing Platform, 2016

Marr, Bernard, **Data strategy : how to profit from a world of big data, analytics and the internet of things**, 1, Kogan Page, 2017

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

As TIC no Comercio Internacional/V06M101V01105

Outros comentarios

Orientacións para o estudo:

- A asistencia ás clases presenciais é importante para os alumnos que opten por esta opción, dado o enfoque metodolóxico e a realización de actividades individuais e grupales.
 - A planificación adecuada para o respecto dos prazos de entrega e calendarios de actividades é fundamental para os alumnos virtuais.
-

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Comunicación Profesional Internacional				
Materia	Comunicación Profesional Internacional			
Código	V06M101V01206			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	Blanco Domínguez, Marina García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://http://mcinternacional.uvigo.es/es			
Descrición xeral	Esta materia abordará as catro destrezas comunicativas en inglés para o comercio internacional. Prestarase especial atención á comunicación oral.			

Competencias	
Código	
C1	Hablar bien en público
C10	Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios
D13	Dominio de la terminología específica (incoterms)
D19	Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios
D20	Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.
D21	Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.
D22	Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.
D23	Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.
D26	Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Falar ben en público, desenrolando habilidades comunicativas e de protocolo e facendo fincapé na práctica da linguaxe oral nun contexto comercial	C1	D21 D23
Coñecemento e dominio do idioma internacional dos negocios, os seus rexistros e a variedade de contextos para o seu uso.	C10	D19 D22
Dominio da terminoloxía específica, en particular os "incoterms" e a súa aplicación na redacción de textos comerciais		D13 D20
Aplicación práctica de coñecementos adquiridos: inglés comercial e outros relacionados co comercio internacional		D26

Contidos	
Tema	
Procura de emprego	1.1. Redacción do currículo vitae: modelos, formatos, termos 1.2. Anuncios e convocatorias de traballo: canles, formatos, termos. 1.3. Cartas de solicitude e resposta 1.4. Entrevistas de traballo
Reunións comerciais	2.1. Estrutura e tipos 2.2. Funcións do presidente e os participantes 2.3. Intervencións e interrupcións 2.4. Conclusións e tarefas
Negociacións comerciais	3.1. Preparación 3.2. Estratexias e técnicas negociadoras 3.3. Resolución de conflitos 3.4. Acordos

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	9	5.5	14.5
Prácticas de laboratorio	20	60	80
Seminario	6	0	6
Actividades introdutorias	1	1	2
Práctica de laboratorio	0	10	10

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Presentación dos contidos teórico-prácticos do temario por parte da profesora e discusión dos mesmos
Prácticas de laboratorio	Sesións en grupo pequeno para realizar actividades que poñan en práctica os contidos do temario e melloren as habilidades comunicativas dos estudantes
Seminario	Monográficos en forma de taller ou conferencia
Actividades introdutorias	Presentación xeral da materia o primeiro día de clase, con referencia ó temario, o material, o sistema de avaliación, as fontes bibliográficas e as recomendacións xerais avaliación

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Realización de traballos individuais e probas curtas dentro e fora da clase. Por exemplo, a elaboración dun currículum vitae	50	
Prácticas de laboratorio	Realización de tarefas e actividades individuais, en parellas e grupo dentro e fora da clase. Por exemplo, unha simulación de negociación.	50	

Outros comentarios sobre a Avaliación

ESTUDANTADO DA MODALIDADE PRESENCIAL: A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais. A puntualidade é requisito indispensable para considerar a asistencia. As actividades que a profesora solicite dentro ou fóra da aula, con ou sen previo aviso, só se avaliarán se se entregan puntualmente. O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición das actas deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

ESTUDANTADO DA MODALIDADE VIRTUAL: A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a entrega puntual das actividades que se publicarán na plataforma ao comezo do curso. Non se admitirán actividades entregadas con posterioridade á data límite. Se o alumnado non supera a materia por avaliación continua, deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final

Se algún alumno/a da modalidade presencial non pode asistir ó 80% das sesións, **deberá comunicarllo ó profesorado argumentadamente ó comezo do curso** para que se defina un sistema alternativo de avaliación.

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a cualificación final será de suspenso.

Bibliografía. Fontes de información**Bibliografía Básica****Bibliografía Complementaria**

Downes, Colm, **Cambridge English for Job-Hunting**, 9th printing, Cambridge University Press, 2014

Mascull, Bill, **English Vocabulary in Use. Advanced**, 1st, Cambridge University Press, 2004

Robinson, Nick, **Cambridge English for Marketing**, 1st, Cambridge University Press, 2010

Hughes, John and Andrew Mallett, **Successful Meetings. Video Course**, 1st, Oxford University Press, 2012

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Inglés Comercial/V06M101V01106

Outros comentarios

O punto de partida recomendado para o correcto seguimento do curso é un nivel B2 do Marco Europeo de Referencia para as Linguas. Calquer estudante que non acade o mínimo o comenzo do curso, debe falar coa profesora para poder superar a materia sen problemas.

Para promover a participación en actividades externas coma visitas a empresas, conferencias, seminarios, etc., a nota final do estudantado aprobado (máximo 10) pode aumentar ata un 0,25 se documenta a asistencia a tódalas actividades indicadas pola profesora responsable no cuadrimestre correspondente.

A bibliografía completa se incorporará en cada un dos temas.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Practicum				
Materia	Practicum			
Código	V06M101V01207			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Economía financeira e contabilidade Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Díaz-Becerra Martínez, Ana María Lampón Caride, Jesús Fernando Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es/index.php/es/			
Descrición xeral	Esta materia está asociada a o período de prácticas que deben realizar os alumnos de o máster de comercio internacional. O cometido é facilitar a documentación necesaria para realizar as prácticas así como definir o como se debe facer a memoria de prácticas.			

Competencias

Código	
C12	Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real
D26	Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Aplicación nunha contorna real dos coñecementos e técnicas do comercio internacional na actividade real	C12	D26
Toma de contacto co ámbito no que se desenvolve o comercio internacional	C12	D26
Mellorar as presentacións en público e o traballo en equipo	C12	

Contidos

Tema	
Realización de prácticas en empresa ou institucións relacionadas co comercio internacional, con polo menos 180 horas de duración.	1. Análise da situación da empresa. 2. Identificación de actividades desenvolvidas.

As prácticas serán tutorizadas por un responsable da empresa e un profesor do Máster.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Practicum	5	675	680
Informe de prácticas externas	0	10	10

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Practicum	O alumno realiza as súas prácticas externas na empresa ou institución asignada pola organización do Máster, a través dun convenio de colaboración asinado pola empresa e a Universidade de Vigo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------

Prácticum	Localización de empresa para a realización das prácticas e axuda durante o proceso.
Probos	Descrición
Informe de prácticas externas	Atención a dúbidas derivadas da realización das memorias.

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Informe de prácticas externas	O alumno debe elaborar unha memoria de prácticas, seguindo as indicacións de os profesores de a materia. En a avaliación terase en conta a estrutura de a memoria, a corrección técnica e formal, e a achega persoal de o alumno en a aplicación de os coñecementos adquiridos en as restantes materias. O informe debe incluír a avaliación realizada por o responsable en a empresa de prácticas, que influirá en a cualificación final.	100	C12	D26

Outros comentarios sobre a Avaliación

É necesario que os alumnos que queiran realizar prácticas entreguen a súa Currículum Vitae en canto o esíxa o profesor de modo que se axilice todo o proceso, porque existe unha dependencia de terceiras partes. Si o alumno dubida entre realizar as prácticas ou utilizar a súa experiencia profesional, debe tomar unha decisión antes de que finalice o mes de marzo, para que os responsables de o máster teñan tempo suficiente para atopar unha empresa colaboradora.

Os alumnos que opten por utilizar a experiencia profesional para compensar as 180 horas de prácticas, deben xustificar a súa experiencia mediante un escrito de un responsable en a organización en a que traballa e que vincule a súa experiencia con o comercio internacional. Así mesmo debe entregar a memoria final que será o elemento utilizado para cualificar a materia.

En a segunda convocatoria utilizaranse os mesmos criterios de avaliación que en a primeira.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Outros comentarios

Os alumnos con experiencia laboral poderán convalidar esta materia pola súa actividade profesional de polo menos seis meses realizando tarefas relacionadas co comercio internacional. Recoméndase que o alumno que opte por esta vía comuníque o canto antes aos profesores responsables da materia.

Así mesmo recoméndase aos alumnos a máxima flexibilidade na aceptación das prácticas propostas pola organización do Máster. Non sempre é posible ofrecer ao alumno máis dunha opción de prácticas.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Traballo de Fin de Máster				
Materia	Traballo de Fin de Máster			
Código	V06M101V01208			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Vaamonde Liste, Antonio Comesaña Benavides, Fernando			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Comesaña Benavides, Fernando Lampón Caride, Jesús Fernando Sandoval Pérez, María de los Angeles Vaamonde Liste, Antonio			
Correo-e	fercoben@uvigo.es vaamonde@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es/index.php/es/			
Descrición xeral	El proyecto es una asignatura del Master en la que el alumno debe demostrar su madurez intelectual y su capacidad para integrar conocimientos, actitudes y habilidades. En consecuencia, el proyecto debe responder a criterios de calidad y rigor, por lo que se seguirá una metodología específica planteada por los profesores que resulte capaz de identificar adecuadamente necesidades de información, selección de fuentes, tratamiento de datos y presentación acordes a los retos que se exigen desde el Master al proyecto para poder superarlo.			

Competencias

Código	
C11	Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional
D24	Planificación y realización de un proyecto integrado de internacionalización.
D25	Planificación y realización de un proyecto de marketing internacional.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
-Absorber coñecementos potenciando actitudes e habilidades capaces de axudar a competir nun entorno global.	C11	D24 D25
-Interiorizar os coñecementos adquiridos mediante a integración conceptual, a análise e a aplicación práctica.		
-Desenvolver unha metodoloxía adecuada para o diagnóstico, a xeración de alternativas e a elección de opcións para a internacionalización de empresas, organizacións ou proxectos.		
-Propiciar a toma de decisións activa nun contexto empresarial.		
-Favorecer a implicación na posta en marcha de proxectos de internacionalización ou desenvolvendo algún xa existente.		
- Estimular o aprendizaxe de proxectos de internacionalización.		

Contidos

Tema

Os contidos do proxecto poderán desenvolverse en calquera actividade que implique internacionalización, con especial valor a aquelas que impliquen alianzas ou o desenvolvemento de cooperación.

Os ámbitos do proxecto poderán centrarse nos seguintes:

- Exportación ou importación de produtos.
- Comercialización de servizos.
- Adquisición ou venda internacional de tecnoloxías ou desenvolvemento de proxectos internacionais que impliquen accións consolidadas de I+D.
- Acordos de distribución e de cooperación nos que participen axentes internacionais.
- Producción, distribución, elaboración no exterior de produtos ou servizos.
- Acordos de cooperación entre organizacións, empresas ou entidades que impliquen accións no ámbito global ou internacional, en particular, empresas mixtas, filiales, tanto de produción como de comercialización, contratos de asistencia técnica, licenzas, contratos de asistencia, subcontratación, participación en proxectos i+d.
- Tamén poderían articularse como combinación dos anteriores ou outras propostas a avaliar polos profesores sempre que impliquen internacionalización directa ou inversa.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	5	15	20
Aprendizaxe baseado en proxectos	10	90	100
Traballo	3	27	30

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Traballo tutelado	Traballo autónomo para parte de o alumno que será supervisado polo titor asignado desde a coordinación da materia. Esta asignación pode derivar dun acordo entre o alumno e o titor, ou a asignación pode vir desde a coordinación da materia pola proximidade temática.
Aprendizaxe baseado en proxectos	INTRODUCCIÓN: Xustificación do traballo Obxectivos [identificar] Descrición específica da metodoloxía 1. ANÁLISE E DIAGNÓSTICO 1.1 ANÁLISE DA CONTORNA GLOBAL. 1.2 ANÁLISE DA CONTORNA ESPECÍFICO. 1.3 ANÁLISE INTERNA [SE PROCEDE]. 1.4 DIAGNÓSTICO. 2. ESTRATEXIAS. 2.1 FIXACIÓN DE OBXECTIVOS. 2.2 ESTRATEXIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN. 2.3 SÍNTESE: PLAN DIRECTOR DE INTERNACIONALIZACIÓN (análise simple de viabilidade). 3. CONCLUSIÓNS. Bibliografía. Apéndices.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Aprendizaxe baseado en proxectos	O estudiantado ten sesións de orientación e cadanseu titor individual.
Traballo tutelado	Atención por parte do titor á evolución do traballo. O coordinador da materia informará das datas e procedementos que han de cumprir os estudantes.

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Traballo tutelado	INFORME ELABORADO POLO TITOR. O informe do titor, coñecedor do traballo, se terá en conta na cualificación do alumno.	30		
Aprendizaxe baseado en proxectos	DESENVOLVEMENTO E ELABORACIÓN DO PROXECTO. O non cumprimento de prazos implicará unha valoración de cero no apartado correspondente. Rango de avaliación: 0-10: - Proposta e xustificación do proxecto, peso 5% (si o alumno non presenta unha proposta no prazo previsto adxudicáraselle polo profesor un proxecto). - Estrutura e índice tentativo, peso 5%. - Elaboración da análise (da contorna e interno, si procede), peso 30%. - Elaboración do diagnóstico, peso 20%. - Elaboración de estratexias, peso 30%. - Elaboración da viabilidade e implantación, peso 10%.	40	C11	D24 D25
Traballo	PRESENTACIÓN FINAL DO PROXECTO: A presentación poderá ser pública. Os criterios de avaliación serán os seguintes: Calidade da presentación, peso 20% Contidos, peso 50% Enfoque e orixinalidade, peso 20%; Bibliografía e documentación, peso 10%	30	C11	D24 D25

Outros comentarios sobre a Avaliación

As dúas fases, Desenvolvemento e elaboración do proxecto (Proxectos) e Presentación final do proxecto (Traballos e proxectos) necesitan ser superadas. É dicir, é necesario obter polo menos un 5 globalmente en cada parte para superar a asignatura de proxecto.

No caso de concorrer á segunda convocatoria, avaliarase igualmente o seguimento do proxecto cun 40% e o 30% da avaliación global corresponderá á Presentación final do proxecto que o alumno entregará nas condicións establecidas polos profesores, e se avaliará de acordo cos criterios establecidos na Presentación final do proxecto (apartado de traballos e proxectos). O titor aportará unha cualificación numérica que corresponde ao 30% da cualificación.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións