



(*)E. U. de Estudos Empresariais

TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE OF BSc. IN COMMERCE, MSc. IN INTERNATIONAL TRADE, MSc IN SME ADMINISTRATION.

LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

TO SEE THE SITUATION ON THE MAP CLICK HERE OR USE STREETVIEW. PFOR URBAN BUS ACCESS: VITRASA

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE U.S.E. AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



FACILITIES AND SERVICES

You can consult this information in the web of the centre: <http://euee.uvigo.es/>

Direction team

DIRECTOR

Ms CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARY

Ms MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTOR OF EXTERNAL RELATIONS AND STUDENT

Ms M^a DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTOR OF EXCHANGES AND INTERNATIONAL RELATIONS

D.ARACELI GONZÁLEZ Crespán

SUBDIRECTOR OF ACADEMIC ORGANIZATION

Mr. EMILIO GARCÍA ROUSSELLO

- ACADEMIC CALENDAR OF THE COURSE OF THE UNIVERSITY OF VIGO

- The Calendar of the Academic Course of the Degree in Trade impartido by the EUEE pode consult in the sua page web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

University Master's Degree in International Trade

Subjects

Year 1st

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

IDENTIFYING DATA				
International Economy				
Subject	International Economy			
Code	V06M101V01101			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1st	1st
Teaching language	Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Rodríguez Méndez, Miguel Enrique			
Lecturers	Martínez Fernández, Jacobo Manuel Rodríguez Méndez, Miguel Enrique Valdés Rodríguez, Alba			
E-mail	miguel.r@uvigo.es			
Web				
General description	The aim of this course is to introduce the student to aspects related to economic globalization and the international environment that companies must face, the different aspects of world and international trade, the instruments of trade policy and the World Trade Organization, as well as the balance of payments.			

Competencies	
Code	Typology
CE2 (*)Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional	• know • Know How
CT1 (*)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.	• know • Know How

Learning outcomes	
Learning outcomes	Competences
The student will be able to communicate clearly and unambiguously the results of their projects as well as their ideas	CE2 CT1
The student will be able to understand the field in which international trade develops	CE2 CT1
The student will dominate the economic concepts of an international environment and will be able to apply them to solve problems in a new and little-known international context.	CE2 CT1

Contents	
Topic	
Global Megatrends.	Globalization. Global Megatrends.
Balance of Payments and international trade	Implications for developed and developing countries. Balance of Payments and international trade of products and services of Spain and Galicia.
Other elements of the international trade.	Trends and diverse analyses on the actuality; ej. Brexit, USES and protectionism, tensions in the BP and Spanish BC product of the global situation. Agreements of Free Trade (OMC/UE). Good practices.
Strategic vision of the Galician Company.	The different commercial blocks and the states nation. Strategic issues for pursuing the internationalization of the galician business system.

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	12	12	24

Case studies	6	6	12
Problem solving	4	8	12
Problem and/or exercise solving	2	25	27

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies

	Description
Lecturing	Exhibition by the professor about the contents on the subject with help of printed or projected documents.
Case studies	Study of the current situation and his repercussion in the activity of the company.
Problem solving	Resolution of exercises and questions by the student under the supervision of the professor.

Personalized assistance

Methodologies	Description
Problem solving	The responsible professor of the activity will supervise the development of the activity realized by each student individually. Besides, will be to his disposal to resolve any doubt during the schedule of tutorías.

Assessment

	Description	Qualification	Evaluated Competences
Problem solving	Analysis and solution of the exercises proposed by the professor during the course.	25	CT1
Case studies	Analysis of different situations proposed by the professor to solve individually or in group.	25	CT1
Problem and/or exercise solving	Examination of the theoretical and practical contents of the matter	50	CE2 CT1

Other comments on the Evaluation

Students who have not obtained through the continuous assessment sufficient score to pass the course, can achieve this score by completing a final exam on the dates indicated.

Students who have not followed the continuous assessment can pass the course by final exam scored from 0 to 10.

For the second call, the above criteria will be applied.

The students of the distance modality must perform the tasks specified by the teacher in both the first call and in the second, and must be delivered on the date set in the official calendar.

Sources of information

Basic Bibliography

Krugman, P. y Obstfeld, M., Economía internacional: teoría y Política, 10, Pearson, 2012,
Varios. COORDINADOR: Arteaga Ortiz, Jesús, Manual de internacionalización, 1, ICEX, 2013, España

Complementary Bibliography

Recommendations

Other comments

This student guide anticipates the lines of action that must be carried out with the student in the course, but it is conceived in a flexible way. Consequently, it may require readjustments throughout the academic year promoted by the dynamics of the class and the group of recipients or by the relevance of the situations that may arise. Likewise, students will be provided with the information and specific guidelines that are necessary at each moment of the training process.

IDENTIFYING DATA**International Business Management and World's Markets**

Subject	International Business Management and World's Markets			
Code	V06M101V01102			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Bravo Miguéns, Sara Cabanelas Lorenzo, Pablo Cabanelas Omi, José Currás Valle, María Consuelo Estévez Suárez, Gerardo Prieto López, Sergio			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
General description	This subject try to help students to understand differential characteristics that international business possesses in a highly globalized world. It tries to anchor concepts, methodologies and good practices necessary in the nowadays business world. It also lets students reflect about different markets and the influence of their characteristics in the way of doing business.			

Competencies

Code	Typology
CE3 (*)Conocimiento de las técnicas de marketing utilizadas en el comercio internacional	• know
CT3 (*)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.	• Know How • Know be

Learning outcomes

Learning outcomes	Competences
To obtain the bases for scheduling and developing a commercial strategy with coherence in the internationalization of the company.	CE3 CT3
To acquire the capacity to manage an international market research, based in a previously defined methodology and using different prestigious sources of information. It includes the capacity to process the information obtained as well as its presentation.	CE3
To identify and understand the main markets, as well as detecting potential markets, its characteristic and business opportunities.	CE3 CT3

Contents

Topic	
Introduction: Opportunities and Potentialities of the International Trade	1. Introduction. 2. Why the internationalization?
The managerial function and the strategic planning	1. Current crisis and the internationalisation. 2. The internationalisation of the company. 3. Keys for the success.
The internationalisation of the company	1. The importance of country brand. 2. Positioning the firm outside. 3. Integrated strategy for the internationalisation of the company.
Managerial skills in the international markets	1. Previous concepts. 2. Typification of companies and styles of direction.
The international businesses environment	1. The outline in the international marketing. 2. Analysis PESTEL.
The plan of internationalisation and the plan of marketing	1. Attitude and managerial orientation. 2. Process of decision of internationalisation. 3. Operative marketing: strategies and tactical for the internationalisation.

International markets research	1. Introduction. 2. Methodology for the evaluation and analysis of markets. 3. Investigation of external markets
Markets in the world	UE; USA; China; Brazil; among others

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	15	15	30
Seminars	10	20	30
Workshops	6	6	12
Problem and/or exercise solving	1	15	16
Objective questions exam	1	15	16
Essay	0	8.5	8.5

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
	Description
Lecturing	Exposition of the lessons in accordance with the planning of the course. It includes questions and discussion.
Seminars	Thematic conferences performed by professional experts in the topics. It includes exposition and discussion.
Workshops	With a theoretical background, students should solve real cases. It is important team work, concepts application, and creativity in the proposals.

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Workshops	Queries in front of doubts in projects to develop in workshops.
Tests	Description
Essay	Attention to questions arisen in cooperative projects.

Assessment			
	Description	Qualification	Evaluated Competences
Workshops	Result of the activity developed in the workshop.	10	CE3 CT3
Lecturing	Assistance, attitude, participation in the classes.	5	CE3
Seminars	Assistance, attitude, participation in the seminars.	5	CE3 CT3
Problem and/or exercise solving	Proof on understanding, knowledge and application of concepts.	30	CE3 CT3
Objective questions exam	Proof of question type test to check the follow-up.	35	CE3 CT3
Essay	Realisation of a work tied to the internationalisation of the company.	15	CE3 CT3

Other comments on the Evaluation

Students Classroom Version |

The students that take part in the continuous evaluation and do not fulfil the qualifications that allow him/her achieve 50% will have to acudir to the extraordinary announcement.

Those students that do not fulfil a minimum assistance of 70% will have to take parte of the final examination, with a specific proof of evaluation.

Students Version No Presencial|

Where figure tests on understanding, knowledge and application of concepts, are assessments that will correspond to Practical Cases.

The tests have the same assessment.

The rest of evaluation will correspond to forums or other activities posed from the coordinator of the subject.

To surpass the subject students will have to deliver all the activities posed. In contrary case it will appear a not presented (if it does not deliver 20% of activities) or suspended (if the student deliver more than the 20% of entregables). In the space of teledocencia will have additional information.

July evaluation

For the announcement of July, the students presenciales will have to present to the examination in the official date. For the students non presenciales will be necessary to deliver all the activities requested in the course like this like attending a proof that will be able to answer in Fatic.

Sources of information

Basic Bibliography

Cavusgil, T.S., Knight, G., Riesenberger, J., International Business: The New Realities, Pearson Prentice Hall, 2014,

Complementary Bibliography

Cerviño, J., Marketing internacional : nuevas perspectivas para un mercado globalizado, Pirámide, 2006, Madrid

Daniels, J., International business: environments & operations, Pearson, 2018, Harlow

Cavusgil, S.T., Knight, G., Riesenberger, J.R., International business: the new realities, 4ª, Pearson, 2017, Harlow

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

International Marketing/V06M101V01202

IDENTIFYING DATA				
Contabilidade e Finanzas Internacionais				
Subject	Contabilidade e Finanzas Internacionais			
Code	V06M101V01103			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dpto. Externo Economía aplicada Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Amigo Dobaño, Josefina Lucy			
Lecturers	Amigo Dobaño, Josefina Lucy María Domínguez, Silvia Saez Ocejo, José Luis			
E-mail	lamigo@uvigo.es			
Web				
General description	A materia "financiación internacional" ten por obxecto que o estudante aprenda a rexistrar contablemente as operacións relacionadas coa actividade internacional, las características dos medios de cobro e pago que fan posibles as transacciones internacionais, así como os recursos dispoñibles que reducen os riscos inherentes aos negocios internacionais: riesgos por diferenzas de cambio, de insolvencia do cliente ou do país, rescos derivados da información asimétrica, etc. Así como os programas públicos de apoio á actividade internacional da organización.			

Competencias		
Code		Typology
CE6	Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT5	Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos	- saber - saber facer
CT6	Resolución de problemas de financiación en un entorno de información incompleta o limitada.	- saber - saber facer - Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe		
Learning outcomes		Competences
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.	CE6 CT5 CT6	
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.	CT5 CT6	
Ser capaz de negociar e formalizar liñas de financiamento de exportacións e importacións a través dos diferentes produtos financeiros ofrecidos polas entidades financeiras	CT5 CT6	
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.	CT5 CT6	
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.	CT5 CT6	
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.	CT5 CT6	

Contidos	
Topic	
MÓDULO INTRODUCTORIO	Introducción 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
MÓDULO 4: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO MERCADO DE DIVISAS	MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO COMERCIO INTERNACIONAL INTRODUCCIÓN Ao MERCADO DE DIVISAS.
MÓDULO 5: APOIOS Á INTERNACIONALIZACIÓN	O IGAPE O ICEX CÁMARAS DE COMERCIO

Planificación docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	11	11	22
Seminario	5	5	10
Lección maxistral	18	18	36
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
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

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

Avaliación

	Description	Qualification	Evaluated Competences
Lección maxistral	Valoración da asistencia e participación do alumno en clase	10	CE6 CT5 CT6
Resolución de problemas e/ou exercicios	Cualificación obtida polo alumno nas probas de resposta curta que expoñan os profesores	90	CE6 CT5 CT6

Other comments on the Evaluation

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

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Luis Costa, Luis y Font, Montserrat, Divisas y Riesgos de Cambio, ICEX y ESIC, 2004, Madrid

Serantes, Pedro, Gestión Financiera del Comercio Exterior, ICEX, 1999, Madrid

Hernández Muñoz, Lázaro, Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional, Fundación Confemetal, 2003, Madrid

Chabert Fonts, Joan, Manual de comercio exterior, Gestión 2000, 2005, Barcelona

various, Notas técnicas de los profesores de la asignatura, <http://webs.uvigo.es/oemva/mci/index.html>

Recomendacións

IDENTIFYING DATA				
Xestión de Operacións Internacionais				
Subject	Xestión de Operacións Internacionais			
Code	V06M101V01104			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinator	González López, María Isabel			
Lecturers	Díaz-Becerra Martínez, Ana María González López, María Isabel Roca Aymar, José Luis Rocha Rodríguez, Pablo			
E-mail	isabelg@uvigo.es			
Web	http://mcinternacional.uvigo.es/es			
General description	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	
Code	Typology
CE6	Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos
CT8	Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.
CT9	Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación
CT10	Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional

Resultados de aprendizaxe	
Learning outcomes	Competences
Resolución de problemas prácticos de tributación nas operacións do comercio internacional.	CT8 CT9
Coñecemento das operacións de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riscos e financiación	CE6 CT9 CT10
Coñecemento das técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirixir e realizar as principais operacións do comercio internacional	CE6 CT9 CT10

Contidos	
Topic	
Tema 1. As operacións empresariais internacionais	1.1 Introducción 1.2 Concepto e clasificación 1.3 Operacións sen 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 arbitrase 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 docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticas en aulas informáticas	20	0	20
Resolución de problemas	1	2	3
Traballo tutelado	2	30	32
Foros de discusión	0	6	6
Lección maxistral	9	0	9
Exame de preguntas obxectivas	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	18.5	20.5

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
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.
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

Methodologies	Description
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.
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

	Description	Qualification	Evaluated Competences
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	10	CE6 CT9 CT10
Prácticas en aulas informáticas	Asistencia e participación nas clases	7	CT8 CT9 CT10
Resolución de problemas	Realizados nas horas de traballo persoal dos alumnos	3	CT9 CT10
Traballo tutelado	Elaborar informes sobre operacións derivadas de alianzas internacionais (creación dunha empresa mixta...) e outras tarefas complementarias (traballo LPI e foros)	40	CE6 CT9 CT10

Exame de preguntas obxectivas	En probas parciais e/ou no exame oficial da materia	20	CE6 CT8 CT9 CT10
Resolución de problemas e/ou exercicios	En probas parciais e/ou no exame oficial da materia	20	CE6 CT8 CT9 CT10

Other comments on the Evaluation

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 non teñan superado a materia ou non cumpran os requirimentos da avaliación continua deberán utilizar a segunda oportunidade en xulio. Os primeiros realizarán o exame de xulio. Os segundos terán que presentar 15 días antes do exame oficial os traballos que se lles asignen, mínimo dous, solicitados polo alumno a través da plataforma faitic antes do 1 de maio de 2020. Deben aprobar por separado o exame e cada un dos traballos. Si el alumno elige no participar en la evaluación continua realizará un examen diferente que incluírá preguntas de todo el programa tanto teóricas como prácticas.

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 as actividades, examen e 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 2020 e un examen final.
- Os demais alumnos que opten pola avaliación continua deben porse en contacto cos profesores responsabeis da materia antes do 1 de maio do 2020 para que se lles asignen as tarefas a realizar, que serán como mínimo 5 actividades e un examen final. Si o alumno elixe non participar na avaliación continua realizará un examen final diferente que incluírá preguntas de todo el programa tanto teóricas como prácticas.

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

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

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

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

Complementary Bibliography

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

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

Recomendacións**Subjects that continue the syllabus**

Dereito Internacional e Contratación/V06M101V01201

Fiscalidade Internacional/V06M101V01203

Márketing Internacional/V06M101V01202

Transporte e Loxística/V06M101V01204

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo/V06M101V01102

Economía Internacional/V06M101V01101

Other comments

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.

IDENTIFYING DATA				
ICTs in International Trade				
Subject	ICTs in International Trade			
Code	V06M101V01105			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	Spanish			
Department				
Coordinator	García Rosello, Emilio			
Lecturers	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
E-mail	erosello@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es/			
General description				

Competencies		
Code		Typology
CE9 (*)	Conocimiento aplicado de las herramientas informáticas necesarias en el comercio internacional	• know • Know How
CT16 (*)	Conocimiento de las distintas aplicaciones informáticas, diseño y construcción de páginas web, y de las técnicas adecuadas para el comercio electrónico	• know • Know How
CT17 (*)	Obtención de información en Internet	• know • Know How
CT18 (*)	Análisis crítico de hardware y software, elección de arquitecturas, sistemas, equipos y programas	• know • Know How

Learning outcomes	
Learning outcomes	Competences
Applied knowledge of the most relevant aspects of information and communication technologies that are useful in the professional activity in the international trade environment. Ability to organize information in contexts of low complexity. Usage and assesment of sources of information on the Web. Knowledge of the basics of the Web and usage of online tools for site design. Usage and assesment of solutions based on cloud computing and SaaS useful in commercial activity.	CE9 CT16 CT17 CT18

Contents	
Topic	
1. Introduction to computer tools in international trade.	Computer tools and their usefulness in international trade. Types and functions of ICT-based tools.
2. Analysis and processing of data.	Advanced use of spreadsheets. Introduction to databases. Tools of presentation of the information.
3. Basics of Internet.	Technical aspects. Email. The Web. Searching for information on the Internet. Sources. Quality of information.
4. Online tools. Cloud computing. SaaS (Software as a Service).	Online tools for data processing and document creation. Tools to support workgroup in virtual environments. Online tools for management and commerce.
5. Information security. Tools and techniques for protection of computer systems.	Introduction to the security of ICT systems. Basic techniques and tools.

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Case studies	10	22.6	32.6
Problem solving	18	37.8	55.8
Lecturing	7	14	21
Objective questions exam	1	2.1	3.1

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
Methodologies	Description
Case studies	Analysis of a real or fictitious (but realistic) fact, problem or situation with the purpose of knowing, interpreting, solving and / or generating hypotheses, contrasting data, reflecting, completing knowledge, debating, diagnosing and / or training in alternative solution procedures . Individual or group activity.
Problem solving	Performing individual or group work, raised during the face-to-face hours. They may require the student to document, reflect, and / or solve problems.
Lecturing	Teacher presentation of contents on the subject matter of study, theoretical bases and / or guidelines of a work, exercise or project to be developed by the student.

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Case studies	The student will have a continuous follow-up and personalized attention, through classes of problem solving, case studies and debate, and regular control of the work done.
Problem solving	The student will have a continuous follow-up and personalized attention, through classes of problem solving, case studies and debate, and regular control of the work done.
Tests	Description
Objective questions exam	The student will have a continuous follow-up and personalized attention, through classes of problem solving, case studies and debate, and regular control of the work done.

Assessment			
	Description	Qualification	Evaluated Competences
Case studies	The work developed by the students, individually or in groups, will be evaluated in the activities of study, analysis and debate of cases, situations and problems.	50	CE9 CT16 CT17 CT18
Problem solving	The students' work will be evaluated, individually or in groups, in the activities of carrying out work, problem solving, documentation and analysis. You can also evaluate the presentations of the work done in class.	40	CE9 CT16 CT17 CT18
Objective questions exam	Written test where you should answer short questions and / or test type, with single or multiple choices. They will cover all the contents of the subject.	10	CE9 CT16 CT17 CT18

Other comments on the Evaluation

The above assessment is valid for **students who follow continuous assessment**. The conditions to be evaluated by continuous assessment are:

- For students in face-to-face mode: they must attend a minimum of 75% of the classroom hours.
- For online students: they must use the e-learning platform sufficiently assiduously (typically at least every 2 days) to be aware of the progress of the subject, as well as the appropriate and regular participation in online activities.

Those who do not meet these requirements will be considered not to follow the continuous assessment modality. Therefore they will be assessed by final exam (see below).

Alternatively, a student who, despite complying with these conditions, does not want to be evaluated by continuous assessment may explicitly renounce in writing to the professor, before the 3rd week of teaching. Or, if during the course, he / she will documentary and sufficiently proof of an incidental cause that objectively prevents him from following the continuous assessment. Otherwise, any student who fulfills the described conditions will be assessed by continuous assessment.

In general, for the face-to-face or virtual students, evaluated by continuous assessment, who have fulfilled all the indicated requirements to eventually pass the subject by this way, the final grade N of the student will be obtained as:

$$N = 0.9 * A + 0.1 * B$$

Being:

- A the result of the weighted average (depending on the estimated workload) of the grades obtained in each activity or evaluable item of the sections of case studies and problem solving and / or exercises.
- And B the note obtained in the section of Short answer tests

Both A and B will score between 0 and 10.

It shall be understood that the student passed if the final mark N is greater than or equal to 5 over 10.

It is also an essential requirement to be able to pass by continuous assessment to perform and deliver, within the deadlines set for each modality, all activities or items evaluable in part A and obtain a score equal to or greater than 4 out of 10 in each and every one of them (generally each module of the subject will consist of one or more evaluable items). Otherwise the subject will be automatically considered as not passed. There may be compulsory delivery activities but that will only be assessed as pass/ not pass, in which case it will be required to be delivered and evaluated as pass, but will not be considered for the calculation of the above-mentioned average A.

For students who follow the continuous assessment but who have not met some of the essential requirements described above to pass the subject in its corresponding modality (delivery of all activities or items evaluable within the deadlines, obtaining the minimum grade in all activities or evaluable items, having a final grade ≥ 5), the final grade N can never exceed 4.9 out of 10. Therefore, it will be calculated as:

$$N = \text{minimum}(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B ; 4,9)$$

That is, as indicated in the formula, the final grade N will be the minimum of the values of $(0.9 \cdot A + 0.1 \cdot B)$ and 4.9.

Students who do not follow the continuous assessment modality, as well as those who submit to the July exams or other extraordinary calls that may be established, will have to choose between two options to pass the subject:

1- Take the face-to-face examination that will be held in the School on the date established for official calls for the subject, and obtain a grade greater than or equal to 5 out of 10. This test may consist of short questions, of development, problems, or practical exercises on any subject of the subject.

2-Make and deliver, before the date of the exam, all the activities or evaluable items of the sections of Case Studies and Resolution of problems and / or exercises that will be proposed in the subject. And take the face-to-face examination indicated in point 1 above. In this case, the final grade will be:

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

being "A" the grade obtained in the activities of the sections on Case Studies and Problem Solving; and "B" the grade obtained in the final face-to-face examination.

In any case, the student must inform the teacher which of the two options (1 or 2) he / she chooses to be evaluated in case of not following the continuous assesment.

IN CASE OF DOUBT, DISCREPANCY, ERROR OF TRANSLATION, INCOMPLETITUDE, INTERPRETATION, OR SIMILAR, THE CONTENT SPECIFIED IN THE SPANISH VERSION OF THIS GUIDE WILL PREVAIL.

Sources of information

Basic Bibliography

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 a las bases de datos : un enfoque teórico-práctico, 1, Servicio de Publicaciones da Universidade de Vigo, 2012,
Ministerio de Educación | Instituto de Tecnologías Educativas, Internet, Aula Abierta 2.0, <http://www.ite.educacion.es/formacion/materiales/157/cd/indice.htm>
Dion Hinchcliffe, Eight ways that cloud computing will change business, <http://www.zdnet.com/article/eight-ways-that-cloud-computing-will-change-business/>
Rachael King, How Cloud Computing Is Changing the World,
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2008-08-04/how-cloud-computing-is-changing-the-world>
businessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice
Anetcom, Garantías de navegación segura: análisis de los sellos y códigos de confianza en comercio electrónico, Anetcom
Anahi Ornelas Ley * / Maricela López Ornelas, Calidad de la información en internet, Revista mexicana de comunicación
Johns Hopkins University, EVALUATING INFORMATION, <http://guides.library.jhu.edu/evaluatinginformation>
INTECO-CERT, RIESGOS Y AMENAZAS EN CLOUD COMPUTING,
http://cursos.faitic.uvigo.es/moodle1617/file.php/289/Materiales/cert_inf_riesgos_y_amenazas_en_cloud_computing.pdf
AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS, GUÍA PARA CLIENTES QUE CONTRATEN SERVICIOS DE [CLOUD COMPUTING],
https://www.agpd.es/portalwebAGPD/canaldocumentacion/publicaciones/common/Guias/GUIA_Cloud.pdf

Carmen Cuesta, Javier Alonso, David Tuesta, Santiago Fernández de Lis, El desarrollo de la industria del cloud computing: impactos y transformaciones en marcha, <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/el-desarrollo-de-la-industria-del-cloud-computing-impactos-y-transformaciones-en-marcha>, <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/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, <http://www.aimc.es/-Navegantes-en-la-Red-.html>

EFEEMPRENDE, Amazon Web Services, la empresa que consigue que los negocios crezcan,

<http://www.efeemprende.com/noticia/amazon-web-services-la-compania-consigue-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, <https://www.youtube.com/watch?v=j9LK6Etzgm&sns=em>

Inés Ramírez Nicolás, ¿QUÉ APORTA EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA NUBE?, eMarket Services Spain,

<http://www.emarketservices.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,,00.bin?doc=4506784>

Complementary Bibliography

BusinessGoOn, Guía de Big Data, BusinessGoOn,

https://businessgoondigital.com/landing-manual-big-data/?gclid=EAlaIqobChMImOu7p9vy4glVWoXVCh2ozAtzEAAYASAAEgKaSPD_BwE

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

New ICTs in E-commerce/V06M101V01205

Other comments

Given the practical approach of the subject, based in the development of competitions that can require a true training in the time, and the consequent difficulty to evaluate these competitions in an only examination, the responsible advises students to follow-up of the modalidad of continuous evaluation.

Orientations for the course:

- The assistance to the kinds presenciales is important for the students that opt by this option, given the methodological approach and the realization of activities grupales.
- The planning for the respect of the terms of delivery and calendars of activities is fundamental for the virtual students.
- The regular connection (each two days at least) to the platform of teledocencia and the participation in the activities grupales online consider fundamental for the follow-up of the subject in the modalidad virtual.

IDENTIFYING DATA				
Commercial English				
Subject	Commercial English			
Code	V06M101V01106			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli Portela Reboiras, Mar			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es			
General description	This subject will address the four communication skills in English for international commerce as well as the importance of cultural aspects in communication			

Competencies	
Code	Typology
CE1 (*)Hablar bien en público	• Know How
CE10 (*)Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios	• know • Know How • Know be
CT4 (*)Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales	• know
CT13 (*)Dominio de la terminología específica (incoterms)	• know
CT19 (*)Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios	• know
CT20 (*)Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.	• know • Know How
CT21 (*)Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.	• know • Know How
CT22 (*)Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.	• know
CT23 (*)Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.	• Know be
CT26 (*)Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional	• Know How

Learning outcomes	
Learning outcomes	Competences
Speak well in public, dominating the oral language and the communicative strategies and of protocol.	CE1 CT21 CT23
Knowledge and command of the international language for business, of the different registers and their application in specific contexts.	CE10 CT19 CT22
Knowledge of the techniques of sale, strategies, products, brands and communication in international commerce as well as the practical application in the communicative functions in English	CT4 CT26
Command of the specific terminology and the correct application and use in written texts in English.	CT13 CT20

Contents	
Topic	
Vocabulary acquisition and use of dictionaries and reference books	1.1. Systematic learning of terminology: suffixes and prefixes, lexical families, derivation, frequent combinations, false friends, phrasal verbs, ... 1.2. Use of dictionaries and other materials of reference: types, information, researches in the web

Culture and communication	2.1. Concept of culture and its influence in communication
	2.2. Intercultural communication in international trade
	2.3. Verbal and non verbal communication
Written communication	3.1. Register 3.2. Typologies of texts and commercial documents 3.3. Correspondence: Emails, faxes and commercial letters. 3.4. Documents of international trade
Telephone conversations	4.1. Pronunciation and fluency. Structure and phrases for telephone conversations 4.2. Preparation and aural understanding 4.3. Contact: messages, prices and discounts, methods of payment

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	6	12	18
Seminars	3	0	3
Laboratory practical	25.5	53	78.5
Introductory activities	1.5	1.5	3
Laboratory practice	0	10	10

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies

	Description
Lecturing	Presentation of theoretical contents-practical, discussion and instructions for tasks and activities.
Seminars	Monographic sessions such as workshops or lectures.
Laboratory practical	Practice of communicative skills in English in small groups, through individual activities, in pairs or in group.
Introductory activities	Presentation of the subject, of the system of work, the materials, the bibliography and the evaluation.

Personalized assistance

Methodologies	Description
Laboratory practical	Practicing the communicative skills in English in small groups, through individual or group activities.

Assessment

	Description	Qualification	Evaluated Competences
Laboratory practical	Individual, pair or group tasks. For example, an exercise about the language of international trade.	50	CE1 CE10 CT4 CT13 CT19 CT20 CT21 CT22 CT23 CT26

Lecturing	Individual exercises and short tests. For example, a comment about a text on cultural issues.	50	CE1 CE10 CT4 CT13 CT19 CT20 CT21 CT22 CT23 CT26
-----------	---	----	--

Other comments on the Evaluation

ATTENDING STUDENTS: The course is designed for continuous assessment. Attendance to at least 80% of the class sessions is required to be evaluated. Punctuality is indispensable to consider assistance. Any activities requested by the professor, with or without previous warning, will only be evaluated if delivered on time. Students not passing the subject at the end of the course (January) will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

VIRTUAL STUDENTS: The course is designed for continuous assessment. The condition to be evaluated will be the timely delivery of the activities published in the platform at the beginning of the course. Any task delivered after the deadline will not be evaluated. Students not passing the subject at the end of the course (January) will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

If any attending student cannot attend the minimum 80% of the sessions, **he or she must contact the teaching staff at the beginning of the course to explain the reason for absences**, so that an alternative system of evaluation can be designed.

N.B.: In case of any type of plagiarism the final grade will be *suspense (fail)*.

Sources of information

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

Lau, Susan, Freya Preuss, Rosemary Richey, Margit Soll and Isobel Williams, Money Matters, 1st, Rio Press/Richmond, 2018, Berlin

Cross-Cultural Communication, 1st, Insight Media, New York

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

International Professional Communication/V06M101V01206

Other comments

The starting point recommended for the course is a B2 level of the European Framework of Reference for Languages. Any student with a lower level at the beginning of the course should contact the professor.

In order to promote participation in external activities (company visits, lectures, seminars, etc), the final grade may increase up to 0.25 if a student documents attendance to all the events recommended by the teaching staff in the corresponding semester.

A complete bibliography will be provided with each module.

IDENTIFYING DATA				
Dereito Internacional e Contratación				
Subject	Dereito Internacional e Contratación			
Code	V06M101V01201			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Dpto. Externo			
Coordinator	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Lecturers	de Cominges Cáceres, Javier González López, Marta Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
E-mail	picatoste@paseodealfonso.com			
Web				
General description	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	
Code	Typology
CE2 Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional	• saber
CT2 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.	• saber hacer

Resultados de aprendizaxe	
Learning outcomes	Competences
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.	CE2
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.	CT2

Contidos	
Topic	
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 docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	16	15	31
Estudo de casos	3	9	12
Resolución de problemas de forma autónoma	3	9	12
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	18	20

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
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

Methodologies	Description
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

	Description	Qualification	Evaluated Competences
Resolución de problemas de forma autónoma	Avaliarase o correcto prantexamento en termos xurídicos do caso e a procura e axeitada aplicación dos preceptos legais que correspondan.	40	CE2 CT2
Estudo de casos	Avaliarase o traballo persoal, as achegas do alumno e, no seu caso, as intervencións que se realicen ao respecto.	40	CE2 CT2
Resolución de problemas e/ou exercicios	As preguntas de resposta curta versarán sobre os contidos teórico-prácticos da materia impartidos nas sesións maxistrais.	20	CE2 CT2

Other comments on the Evaluation

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, aplicándoseles 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

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Esplugues Mota, Carlos, Derecho del Comercio Internacional, Tirant lo Blanch, Valencia

Esteban de la Rosa, Fernando, Legislación de los Negocios Internacionales, Tecnos, 2007, Madrid

Sánchez Lorenzo, Sixto A., Cláusulas en los contratos internacionales, Atelier, 2012, Barcelona

Molina Navarrete, C.; Esteban de la Rosa, La movilidad transnacional de trabajadores: reglas prácticas, Comares, 2002, Granada

Alvarez González, Santiago, Legislación de Derecho Internacional Privado, Última edición, Comares, Granada

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

Other comments

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.

IDENTIFYING DATA				
Marketing Internacional				
Subject	Marketing Internacional			
Code	V06M101V01202			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Dpto. Externo Organización de empresas e marketing			
Coordinator	Rodríguez Daponte, María del Rocío Currás Valle, María Consuelo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, David Cano Gil, María Cecilia Currás Valle, María Consuelo López Miguens, María Jesús López Suárez, Óscar Rodríguez Daponte, María del Rocío			
E-mail	rocio@uvigo.es ccurras@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
General description				

Competencias		
Code		Typology
CE11	Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional	• saber • saber hacer
CT3	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.	• saber hacer

Resultados de aprendizaxe	
Learning outcomes	Competences
Identificar os aspectos diferenciais dos mercados exteriores respecto ao mercado doméstico, e aplicalo a toma de decisións.	CE11 CT27 CT3 CT27 CT27

Contidos	
Topic	
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 posiconamiento.
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 docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	16	16	32
Seminario	12	12	24
Obradoiro	6	12	18
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	12	13
Exame de preguntas obxectivas	1	20	21
Traballo	0	4.5	4.5

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
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

Methodologies	Description
Obradoiro	Atención a dúbidas sobre metodoloxías o interpretación dos concetos tratados.
Tests	Description
Traballo	Resolución colectiva de dúbidas. Atención particular ás dificultades individuais.

Avaliación

	Description	Qualification	Evaluated Competences
Obradoiro	Resultado da actividade desenvolvida no obradoiro.	10	CE11 CT3
Lección maxistral	Asistencia, actitud, participación en las clases.	5	CE11 CT3
Seminario	Asistencia, actitud, participación en los seminarios.	5	CE11
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos.	40	CE11
Exame de preguntas obxectivas	Proba de pregunta tipo test para comprobar o seguimento da materia.	30	CE11 CT3
Traballo	Realización dun traballo ligado á internacionalización da empresa.	10	CE11 CT3

Other comments on the Evaluation

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 espazo de teledocencia terán cumprida información.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Cerviño, J., Marketing internacional. Nuevas perspectivas para un mercado globalizado, 1ª, Pirámide, 2006, Madrid

Czinkota, M.; Ronkainen, I., Marketing internacional, 10ª, McGraw-Hill, 2013,

Pla, J.; León, F., Dirección de empresas internacionales, Prentice-Hall, 2014,

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

García Loma, O., Marketing Internacional, Global Marketing Strategies, 2016,

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo/V06M101V01102

IDENTIFYING DATA				
Fiscalidade Internacional				
Subject	Fiscalidade Internacional			
Code	V06M101V01203			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Galego			
Department	Dpto. Externo Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Martínez Cobas, Francisco Javier Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Lecturers	Díaz-Becerra Martínez, Ana María Martínez Cobas, Francisco Javier Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	xmcobas@uvigo.es pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
General description	Coñecer e saber liquidar os impostos vinculados coas actividades internacionais da empresa.			

Competencias	
Code	Typology
CE5 Conocimiento de la fiscalidad en el ámbito internacional	• saber
CE6 Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos	• saber • Saber estar / ser
CE12 Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real	• saber facer • Saber estar / ser
CT5 Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos	• saber • Saber estar / ser
CT7 Dominio de los diferentes tributos relacionados con el comercio internacional.	• saber
CT8 Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CT9 Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación	• saber • Saber estar / ser
CT26 Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional	• saber • saber facer • Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe	
Learning outcomes	Competences
Coñecer as obrigas fiscais inherentes á actividade internacional e ser quen de formalizar as correspondentes declaracións de impostos.	CE5 CE6 CE12 CT5 CT7 CT8 CT9 CT26

Contidos	
Topic	
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. Inversión 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 docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	10	10	20
Resolución de problemas	12	36	48
Actividades introductorias	2	5	7

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesorado dos contidos da materia
Resolución de problemas	Os/As estudantes poderán preguntar dúbidas sobre a materia ao/a profesor/a. Tamén se pode utilizar para que o profesorado propoña casos aos/as estudantes que serán avaliados posteriormente.
Actividades introductorias	Formulación e resolución de cuestións relacionadas coa materia. Aspectos básicos.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Actividades introductorias	Resposta a dúbidas sobre vocabulario e comprensión da temática da materia
Lección maxistral	Resolución dúbidas individuais
Resolución de problemas	Atención a dificultades de comprensión dos/das estudantes

Avaliación

Description	Qualification	Evaluated Competences
-------------	---------------	-----------------------

Lección maxistral	Asistencia participativa na clase	10	CE5 CE6 CE12 CT5 CT7 CT8 CT9 CT26
Resolución de problemas	Realización dos exercicios e problemas propostos polos profesores da materia	90	CE5 CE6 CE12 CT5 CT7 CT8 CT9 CT26

Other comments on the Evaluation

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/as estudantes 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 aos/as estudantes que non asistan regularmente a clase.

1.- ENSINO PRESENCIAL

1.1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O/a estudante deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios que propoña o profesorado da materia ao longo do curso, o cal computará o 10% da nota.

1. 2.- EXAME FINAL

O/A estudante 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/A estudante deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios que propoña o profesorado da materia ao longo do curso. A cualificación dos casos prácticos computará un 65% da nota final.

2. 2.- CUESTIONARIO

As respostas ao cuestionario achegarán un 35% da nota final

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recomendacións

IDENTIFYING DATA				
Transporte e Loxística				
Subject	Transporte e Loxística			
Code	V06M101V01204			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Lecturers	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
E-mail	evadiz@uvigo.es tgonzalez-portela@uvigo.es			
Web				
General description	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 e o 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	
Code	Typology
CE2	Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional
CE7	Conocimiento de la logística y el transporte en el comercio internacional
CT11	Conocimiento de los diferentes medios de transporte y su operativa
CT12	Conocimiento de la logística relacionada con el comercio internacional
CT13	Dominio de la terminología específica (incoterms)

Resultados de aprendizaxe	
Learning outcomes	Competences
Amosar coñecemento dos procedementos e técnicas da área loxística no ámbito internacional.	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relavante na área loxística.	CE7 CT12 CT13
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de transporte e loxística.	CE2 CE7 CT11 CT12
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.	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13
Tomar decisions na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13

Contidos

Topic

Tema 1: O Contenedor Marítimo	(*)
Tema 2: Os Incoterms	
Tema 3: Xestión de Stocks	
Tema 4: Xestión de compras	
Tema 5: Loxística Lean	

Planificación docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	12	12	24
Resolución de problemas	5	10	15
Estudo de casos	5	10	15
Exame de preguntas obxectivas	1	9	10
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	9	10

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
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.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudo de casos	Supervisión por parte do profesor do tema ou materia estudada.
Resolución de problemas	Supervisión por parte do profesor do tema ou materia estudada.

Avaliación

	Description	Qualification	Evaluated Competences
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	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13
Resolución de problemas	Prueba objeto de evaluación continua. Consiste en la resolución de forma individual o en grupo de cuestiones planteadas, guiadas y supervisadas por el profesor sobre la materia. Se evaluará la participación de él alumno y la comprensión de la materia.	20	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13
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	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13
Resolución de problemas e/ou exercicios	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	30	CE2 CE7 CT11 CT12 CT13

Other comments on the Evaluation

A primeira parte da materia (50% da nota), correspondente ós temas 1, 2 e 3, consta dunhas actividades obrigatorias e

avaliables:

- 1 caso práctico
- 4 cuestionarios
- 1 traballo

A **segunda parte da materia** (50% da nota), correspondente ós **temas 4 e 5**, consta dunhas actividades obrigatorias e avaliáveis:

- Exame final (60% da nota da segunda parte): Este exame terá lugar na data e na hora oficiais.
- Actividades propostas (40% da nota da segunda parte).

Para superar a segunda parte é necesario cumprir dúas condicións: aprobar o exame final e obter un mínimo de 5 puntos nunha escala de 0 a 10 puntos.

No caso de superar o exame, a nota desta parte resulta da suma da nota obtida no exame e das notas das actividades propostas.

No caso de non superar o exame, a nota desta parte será o resultado de expresar a puntuación da proba nunha escala de 0 a 10 puntos.

É necesario e obrigatorio aprobar a primeira e a segunda parte para supera-la materia.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

- ANAYA TEJERO, J.J., Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa, ESIC, 2000, Madrid
- COS, J.P. y DE NAVASCUÉS, R., Manual de Logística Integral, Díaz de Santos, 1998, Madrid
- CUATRECASAS, L., Organización de la Producción y Dirección de Operaciones: Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva, Díaz de Santos, 2011, Madrid
- ENRIQUEZ DE DIOS, J.J., Transporte Internacional de Mercancías, ESIC, 1994, Madrid
- 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, Madrid
- PRADO, J.C. y OTROS, Dirección de Logística y Producción, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2000, Vigo
- SORET LOS SANTOS, I., Logística Comercial y Empresarial, ESIC, 2004, Madrid
- SORET LOS SANTOS, I., Logística y Operaciones en la Empresa, ESIC, 2010, Madrid
- TORRES, F.J. (Coord.), Transporte Marítimo en la Cadena de Suministros, Andavira Editora, 2010, Santiago de Compostela
- URZELAI A., Manual Básico de Logística Integral, Díaz de Santos, 2006, Madrid

Complementary Bibliography

- DANIELS, J.D. y OTROS, Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones, Pearson, 2013, México
- 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, Vigo
- GUTIÉRREZ CASAS, G. y PRIDA ROMERO, B., Logística y Distribución Física, McGraw-Hill, 1998, Madrid
- MAULEON, M., Sistemas de Almacenaje y Picking, Díaz de Santos, 2003, Madrid
- MERLI, G., Gestión de Proveedores. Nuevas Estrategias de Aprovisionamientos para Fabricantes, TGP Hoshin, 2001, Madrid
- MIRANDA, F.J. y OTROS, Manual de Dirección de Operaciones, Thomson, 2005, Madrid
- ROUX, M., Manual de Logística para la gestión de Almacenes: las claves para crear o mejorar su Almacén, Gestión 2000, 2009, Barcelona
- SORET LOS SANTOS, I., Logística y Marketing para la Distribución Comercial, ESIC, 2006, Madrid

Recomendacións

Other comments

Os alumnos matriculados na modalidade non presencial (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 axustes ao longo do curso promovidos 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.

IDENTIFYING DATA				
New ICTs in E-commerce				
Subject	New ICTs in E-commerce			
Code	V06M101V01205			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	Spanish			
Department				
Coordinator	García Rosello, Emilio			
Lecturers	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
E-mail	erosello@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es/			
General description				

Competencies		
Code		Typology
CE8 (*)	Conocimiento de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones aplicadas al comercio internacional	• know • Know How
CT14 (*)	Conocimiento de las plataformas electrónicas, y los mercados a través de Internet.	• know • Know How
CT15 (*)	Dominio de las operaciones electrónicas y de los aspectos colaterales de seguridad, riesgos y estructuras de funcionamiento	• know • Know How

Learning outcomes	
Learning outcomes	Competences
Applied knowledge of ICT and Internet in e-commerce. Know, be able to evaluate and plan the use of different resources and Internet-based tools such as the Web, Web 2.0 tools, electronic markets, and electronic payment means in e-commerce.	CE8 CT14 CT15

Contents	
Topic	
1. Overview of ICT and Internet in e-commerce.	ICT in e-commerce. The use of the Internet in commercial activity.
2. E-business models supported by ICT. ICT-based e-business models.	Types of business models based on the Internet and the intensive use of ICT.
3. The Web in the e-commerce: design, marketing and positioning in the Net.	Possibilities of the Web in the e-commerce. E-marketing. Technical aspects.
4. Internet based tools in e-marketing. Analysis tools.	Analysis of the digital reputation. Traffic analysis and monitoring.
5. Web 2.0 in e-commerce. Tools and services. Digital image and e-reputation.	The Web 2.0 paradigm. Influence on e-commerce. Tools and techniques. E-reputation.
6. ICT in B2B commerce. E-marketplaces and virtual business communities. E-logistics.	B2B Spaces. E-marketplaces. Influence of ICT in e-logistics.
7. e-banking. Fundamentals and services for e-commerce.	Introduction to e-banking. Services. Applications. Technical aspects.
8. Electronic transactions. Online payment . Security in transactions.	Types of electronic transactions. Types of online payment . Transaction security.
9. Data protection in e-commerce. Technical and legal aspects.	Introduction to data protection and its technical aspects.

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	7	15.6	22.6
Project based learning	28	58.8	86.8
Objective questions exam	1	2.1	3.1

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
Methodologies	Description
Lecturing	Teacher presentation of contents on the subject matter of study, theoretical bases and / or guidelines of a work, exercise or project to be developed by the student.
Project based learning	Students carry out a project or work in a given time, to solve a problem or to approach a task by means of the planning, design and realization of a series of evaluable activities or items. It will usually be done in teams (individual in case of non-attendees).

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Project based learning	The student will have a continuous follow-up and a personalized attention, through the face-to-face classes, case studies, work, and regular control of the work done.
Tests	Description
Objective questions exam	The student will have a continuous follow-up and a personalized attention, through the face-to-face classes, case studies, work, and regular control of the work done.

Assessment			
	Description	Qualification	Evaluated Competences
Project based learning	Students will carry out the realization of a project by carrying out a series of proposed evaluable works and activities. Each of these works and activities will be evaluated by the students, usually in work teams.	90	CE8 CT14 CT15
Objective questions exam	Written test where you should answer short questions and / or test type, with single or multiple choices. They will cover all the contents of the subject.	10	CE8 CT14 CT15

Other comments on the Evaluation

The above assessment is valid for **students who follow continuous assessment**. The conditions to be evaluated by continuous assessment are:

- For students in face-to-face mode: they must attend a minimum of 75% of the classroom hours.
- For online students: they must use the e-learning platform sufficiently assiduously (typically at least every 2 days) to be aware of the progress of the subject, as well as the appropriate and regular participation in online activities.

Those who do not meet these requirements will be considered not to follow the continuous assessment modality. Therefore they will be assessed by final exam (see below).

Alternatively, a student who, despite complying with these conditions, does not want to be evaluated by continuous assessment may explicitly renounce in writing to the professor, before the 3rd week of teaching. Or, if during the course, he / she will documentary and sufficiently proof of an incidental cause that objectively prevents him from following the continuous assessment. Otherwise, any student who fulfills the described conditions will be assessed by continuous assessment.

In general, for the face-to-face or virtual students, evaluated by continuous assessment, who have fulfilled all the indicated requirements to eventually pass the subject by this way, the final grade N of the student will be obtained as:

$$N = 0.9 \cdot A + 0.1 \cdot B$$

Being:

- A the result of the weighted average (depending on the estimated workload) of the grades obtained in each activity or evaluable item of the section "problem-based learning".
- And B the note obtained in the section of Short answer tests

Both A and B will score between 0 and 10.

It shall be understood that the student passed if the final mark N is greater than or equal to 5 over 10.

It is also an essential requirement to be able to pass by continuous assessment to perform and deliver, within the deadlines set for each modality, all activities or items evaluable in part A and obtain a score equal to or greater than 4 out of 10 in

each and every one of them (generally each module of the subject will consist of one or more evaluable items). Otherwise the subject will be automatically considered as not passed. There may be compulsory delivery activities but that will only be assessed as pass/ not pass, in which case it will be required to be delivered and evaluated as pass, but will not be considered for the calculation of the above-mentioned average A.

For students who follow the continuous assessment but who have not met some of the essential requirements described above to pass the subject in its corresponding modality (delivery of all activities or items evaluable within the deadlines, obtaining the minimum grade in all activities or evaluable items, having a final grade ≥ 5), the final grade N can never exceed 4.9 out of 10. Therefore, it will be calculated as:

$$N = \text{minimum}(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B ; 4,9)$$

That is, as indicated in the formula, the final grade N will be the minimum of the values of $(0,9 \cdot A + 0,1 \cdot B)$ and 4.9.

Students who do not follow the continuous assessment modality, as well as those who submit to the July exams or other extraordinary calls that may be established, will have to choose between two options to pass the subject:

1- Take the face-to-face examination that will be held in the School on the date established for official calls for the subject, and obtain a grade greater than or equal to 5 out of 10. This test may consist of short questions, of development, problems, or practical exercises on any subject of the subject.

2-Make and deliver, before the date of the exam, all the activities or evaluable items of the section of Problem-based learning that will be proposed in the subject. And take the face-to-face examination indicated in point 1 above. In this case, the final grade will be:

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

being "A" the grade obtained in the activities of the section of Problem-based learning; and "B" the grade obtained in the final face-to-face examination.

In any case, the student must inform the teacher which of the two options (1 or 2) he / she chooses to be evaluated in case of not following the continuous assessment.

IN CASE OF DOUBT, DISCREPANCY, ERROR OF TRANSLATION, INCOMPLETITUDE, INTERPRETATION, OR SIMILAR, THE CONTENT SPECIFIED IN THE SPANISH VERSION OF THIS GUIDE WILL PREVAIL.

Sources of information

Basic Bibliography

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

Sanagustín E., et al, Claves para entender el nuevo marketing, <https://app.box.com/shared/tgoujqjm72>

ICEX, Manual de e-market services,

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

http://www.iese.edu/es/files/Art_Computing_Puig_Blogscorporativos_feb06_tcm5-5523.pdf

Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico, <http://www.lssi.gob.es/paginas/Index.aspx>

Rogers, Everett M., Diffusion of innovations, New York : The Free Press

Mark Sweney, Internet overtakes television to become biggest advertising sector in the UK, <https://www.theguardian.com/media/2009/sep/30/internet-biggest-uk-advertising-sector>

Joseba Carricas, Las TIC en mi empresa. Cuestión de estrategia, https://navactiva2013.wordpress.com/2005/09/21/las-tic_21936/

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,

<http://www.ditrendia.es/wp-content/uploads/2015/07/Ditrendia-Informe-Mobile-en-Espa%C3%B1a-y-en-el-Mundo-2015.pdf>

PwC e IE Business School, Los medios de pago, un paisaje en movimiento, PwC e IE Business School, 2015, <https://www.pwc.es/es/publicaciones/financiero-seguros/assets/medios-pago-paisaje-movimiento.pdf>

Villanueva, J. et al, Los blogs corporativos: una opción, no una obligación, EB-Center y Pwc, 2007, http://www.iese.edu/es/files/Dos_Villanueva_Blogs_Jul07_tcm5-5340.pdf

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

http://www.fundacionorange.es/wp-content/uploads/2016/07/eE_Buenas_practicas_transformacion_digital_retail.pdf

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

http://www.fundacionorange.es/wp-content/uploads/2016/07/eE_La_transformacion_digital_del_sector_retail.pdf

Lluís Cugota, COMERCIO EXTERIOR E INTERNET, Infonomía, http://www.infonomia.com/wp-content/uploads/2014/05/if_54.pdf
 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,

Complementary Bibliography

Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan, Marketing 4.0, John Wiley & Sons Inc, 2017,

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

ICTs in International Trade/V06M101V01105

Other comments

Given the eminently practical nature of the subject, based on the development of competences that may require a certain training in time, and the consequent difficulty of evaluating these competences in a single exam, students are strongly advised to follow up on the mode of continuous assessment.

Guidance for the study:

- Attendance to face-to-face classes is important for students who opt for this option, given the methodological approach and the performance of group activities.
- Adequate planning for the respect of deadlines and schedules of activities is fundamental for the virtual students.
- The regular connection (every two days at least) to the e-learning platform and participation in online group activities are considered fundamental for the monitoring of the subject in the virtual mode.

IDENTIFYING DATA				
International Professional Communication				
Subject	International Professional Communication			
Code	V06M101V01206			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	Blanco Domínguez, Marina García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli Portela Reboiras, Mar			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://http://mcinternacional.uvigo.es/es			
General description	This subject will deal with the four communicative skills in English for international commerce, with a special emphasis on oral communication.			

Competencies	
Code	Typology
CE1 (*)Hablar bien en público	• Know How
CE10 (*)Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios	• know • Know How
CT13 (*)Dominio de la terminología específica (incoterms)	• know
CT19 (*)Conocimiento de los registros específicos del inglés para los negocios	• know
CT20 (*)Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.	• Know How
CT21 (*)Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.	• know • Know How • Know be
CT22 (*)Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.	• know • Know How
CT23 (*)Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.	• Know be
CT26 (*)Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional	• know • Know How • Know be

Learning outcomes	
Learning outcomes	Competences
Speak well in public	CE1 CT21 CT23
Knowledge and command of the international language of businesses, its registers and the variety of contexts for use.	CE10 CT19 CT22
Command of specific terminology, namely, incoterms	CT13 CT20
Practical application of acquired knowledge: commercial English and other varieties related to international trade	CT26

Contents	
Topic	
Job search	1.1. Writing a CV: models, formats, terms 1.2. Work ads: channels, formats, terminology. 1.3. Application letters 1.4. Job interviews
Commercial meetings	2.1. Structure and types 2.2. Functions of the president and the participants 2.3. Participating and interrupting 2.4. Conclusions and tasks

Commercial negotiations	3.1.Preparation 3.2. Strategies and tactics 3.3.Resolution of conflicts 3.4. Agreements
Professional presentations	4.1. Preparation 4.2. Structure: introduction, development, conclusion and recommendations 4.3. Questions and visual supports

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	9	5.5	14.5
Laboratory practical	20	60	80
Seminars	6	0	6
Introductory activities	1	1	2
Laboratory practice	0	10	10

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
	Description
Lecturing	Presentation of the theoretical- and practical contents by the professor
Laboratory practical	Sessions in small group to practice the contents of the syllabus and improve the communicative skills
Seminars	Monographic sessions such as workshops or lectures
Introductory activities	General presentation of the subject, with reference to the syllabus, the material, the system of evaluation, the bibliographic sources and the general recommendations

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Laboratory practical	Put in practice the English communicative skills in small groups, through individual, couple or in group activities.

Assessment				
	Description	Qualification	Evaluated	Competences
Lecturing	Individual tasks and short proofs. For example, the preparation of the curriculum vitae.	50		CE1 CE10 CT13 CT19 CT20 CT21 CT22 CT23 CT26
Laboratory practical	Individual and in group tasks and activities, . For example, a simulaci3n of negotiation.	50		CE1 CE10 CT13 CT19 CT20 CT21 CT22 CT23 CT26

Other comments on the Evaluation

ATTENDING STUDENTS: The course is designed for continuous assessment. Attendance to at least 80% of the class sessions is required to be evaluated. Punctuality is indispensable to consider assistance. Any activities requested by the professor, with or without previous warning, will only be evaluated if delivered on time. Students not passing the subject at the end of

the course will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

VIRTUAL VERSION STUDNETS: The course is designed for continuous assessment. The condition to be evaluated will be the timely delivery of the activities published in the platform at the beginning of the course. Any task delivered after the deadline will not be evaluated. Students not passing the subject at the end of the course will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

If any attending student cannot attend the minimum 80% of the sessions, **he or she must contact the teaching staff at the beginning of the course to explain the reason for absence**, so that an alternative system of evaluation can be designed.

N.B.: In case of any type of plagiarism the final grade will be *suspenso (fail)*.

Sources of information

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

Commercial English/V06M101V01106

Other comments

The starting point recommended for the course is a B2 level of the European Framework of Reference for Languages. Any student with a lower level at the beginning of the course should contact the professor.

In order to promote participation in external activities (company visits, lectures, seminars, etc), the final grade may increase up to 0.25 if a student documents attendance to all the events recommended by the teaching staff in the corresponding semester.

A complete bibliography will be provided with each module.

IDENTIFYING DATA				
Internships				
Subject	Internships			
Code	V06M101V01207			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	Spanish			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Lampón Caride, Jesús Fernando Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es/index.php/es/			
General description	(*)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.			

Competencies	
Code	Typology
CE12 (*)Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real	• know • Know How
CT26 (*)Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional	• know • Know How • Know be

Learning outcomes	
Learning outcomes	Competences
Application of the knowledge and techniques in real work environment of international trade.	CE12 CT26
Work-field contact and development of international trade tasks.	CE12 CT26
Improve the presentations in public and the work in team.	CE12

Contents
Topic
Realization of practices in company or institutions1. Analysis of the company situation. related with the international trade, with at least 2. Identification of activities developed. 180 hours of length.
The practices will be guided by a manager in the company and a professor from the Master.

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Practicum	0	140	140
Report of external practices	0	10	10
*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.			

Methodologies	
	Description
Practicum	The student performs his/her external practices in the company or institution selected by the master, through a cooperation agreement signed by the company and the University of Vigo.

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Practicum	To find a company to perform the practices and help during the whole process.
Tests	Description

Assessment			
	Description	Qualification	Evaluated Competences
Report of external practices	The student has to prepare a memory of practices, following the indications of the professors. The evaluation will consider the structure of the memory, the technical and formal correction, and the personal achievements of the student in the application of the knowledge acquired in other subjects. The report has to include the evaluation realized by the manager in the company of practices, that will influence in the final qualification. The document is named D5, and its ponderation in the final qualification is 40%.	100	CE12 CT26

Other comments on the Evaluation

It is necessary that those students that deserve to make practices to deliver their Curriculum Vitae when the responsible claim for it. It is important to attend this requirement because it does exist a dependency of third parts. If the student doubts between realizing the practices or using his/her professional experience, the deadline for this decision is the month of March. The managers of the master require time to find a collaborator.

The students willing to use the professional experience to compensate the 180 hours of practices, have to justify their experience by means of a writing of a manager in the organization in which works explaining that this experience is related to the international trade. Likewise has to deliver the final memory that will be the element used to zone the subject.

In the second announcement will use the same criteria of evaluation that in the first.

Sources of information

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Martínez-Figueira, E.; Raposo-Rivas, M., Modelo tutorial implícito en el Practicum : una aproximación desde la óptica de los tutores, Vol. 9 N. 2, 2011, Revista de Docencia Universitaria

Recommendations

IDENTIFYING DATA				
Traballo de Fin de Máster				
Subject	Traballo de Fin de Máster			
Code	V06M101V01208			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Type	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Estatística e investigación operativa Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Vaamonde Liste, Antonio Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Comesaña Benavides, Fernando Lampón Caride, Jesús Fernando Sandoval Pérez, María de los Angeles Vaamonde Liste, Antonio			
E-mail	vaamonde@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es/index.php/es/			
General description	O traballo fin de máster é unha materia do Master na que o estudante debe demostrar a súa madurez intelectual e a súa capacidade para integrar coñecementos, actitudes e habilidades. En consecuencia, debe responder a criterios de calidade e rigor, polo que se seguirá unha metodoloxía específica suxerida polos profesores que permita identificar axeitadamente as necesidades de información e a selección de fontes, o tratamento de datos e a presentación de resultados conforme se exigen dende o Master e, como paso previo aos retos aos que terán que afrontar nun futuro profesional.			

Competencias	
Code	Typology
CE11 Realización de un proxecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operacións de comercio internacional, o marketing internacional	• saber facer
CT24 Planificación y realización de un proxecto integrado de internacionalización.	• saber facer
CT25 Planificación y realización de un proxecto de marketing internacional.	• saber facer

Resultados de aprendizaxe	
Learning outcomes	Competences
-Absorber coñecementos potenciando actitudes e habilidades capaces de axudar a competir nun entorno global.	CE11 CT24
-Interiorizar os coñecementos adquiridos mediante a integración conceptual, a análise e a aplicación práctica.	CT25
-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
Topic

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 docente

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Traballo tutelado	5	15	20
Aprendizaxe baseado en proxectos	10	90	100
Traballo	3	27	30

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

	Description
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. CONCLUSIÓN. Bibliografía. Apéndices.

Atención personalizada

Methodologies	Description
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			
	Description	Qualification	Evaluated Competences
Aprendizaxe baseado en proxectos	DESENVOLVEMENTO E ELABORACIÓN DO PROXECTO.	40	CE11
	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 adxudicaráselle 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%.		CT24 CT25
Traballo tutelado	INFORME ELABORADO POLO TITOR.	30	
	O informe do titor, coñecedor do traballo, se terá en conta na cualificación do alumno.		
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	CE11 CT24 CT25

Other comments on the Evaluation

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.

No caso de que o TFM sexa cualificado só polo titor/a, sempre que a normativa permita esta opción, o titor utilizará os mesmos criterios indicados en esta guía sen a limitación do 30% citada no párrafo anterior.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recomendacións

Other comments

Recoméndase superar as materias do primeiro cuatrimestre.