



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Mercadotecnia internacional

Materia	Mercadotecnia internacional			
Código	V06G270V01603			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Currás Valle, María Consuelo			
Profesorado	Currás Valle, María Consuelo			
Correo-e	ccurras@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	(*)Esta asignatura desarrolla su contenido en el seno del proceso de internacionalización de la empresa. Para ello se tratarán temas relacionados con el marketing estratégico análisis y diagnóstico de los mercados internacionales y estrategias de acceso a dichos mercados así como temas de marketing operativo relativos a las variables fundamentales del marketing			

## Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

## Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	B1 B6	C1 C6 C23
Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	B2 B3 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Desenvolvemento e presentación de un plan de internacionalización para unha empresa real.	B2 B3 B4 B5 B6	C6 C23 C24 C26

### Contidos

Tema	
TEMA 1.-INTRODUCCIÓN A MERCADOTECNIA INTERNACIONAL.	A mercadotecnia internacional na actividade empresarial. O proceso de internacionalización da empresa.
TEMA 2.- PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN.	Estructura e contido do Plan de Internacionalización. Análise, diagnóstico e toma de decisións da empresa sobre o mercado internacional.
TEMA 3.- ANÁLISE DE A CONTORNA E SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONAIS	1.Análise de o país e de as características de o mercado. 2.Análise de a información sectorial. 3.Selección de países máis favorables. 4.Selección mercados obxectivo.
TEMA 4.- ESTRATEXIAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONAIS.	1.Alternativas estratéxicas para entrar en os mercados internacionais. 2.Modos de operación indirectos. 3.Modos de operación directos 4.Modos de operación mixtos. 5.Filiales de produción.
TEMA 5.- OFERTA INTERNACIONAL.	1.Estratexia internacional de produto. 2.Deseño de o produto internacional. 3.Cálculo de prezos internacionais. 4.Elaboración de a oferta.
TEMA 6.- POLÍTICA DE COMUNICACIÓN.	Marca internacional: Arquitectura e Estratexia. Instrumentos de comunicación na mercadotecnia internacional

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	28	32	60
Estudo de casos	15	32	47
Aprendizaxe baseado en proxectos	6	32	38
Actividades introdutorias	1	0	1
Outras	2	2	4

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Estudo de casos	Estudo e traballo sobre casos reais de empresas internacionais, análises de situacións, comentario de novidades, debates etc. Esta actividade poderase levar a cabo individualmente ou en grupo.
Aprendizaxe baseado en proxectos	O alumnado traballará en grupo sobre un Plan de Internacionalización. Este proxecto expoñerase ao finalizar a materia.
Actividades introdutorias	Exposición da profesora sobre a integración e interrelación da materia no plan de estudos.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Haberá atención personalizada, en as horas asignadas a tutorías, para o seguimento e control de o proxecto, estudo e comprensión de a materia así como para os traballos derivados de o estudo de casos e análises de a situación.

Aprendizaxe baseado en proxectos Haberá atención personalizada, nas horas asignadas a tutorías, para o seguimento e control do proxecto, estudo e comprensión da materia así como para os traballos derivados do estudo de casos e análises da situación.

<b>Avaliación</b>				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Presentación dos contidos teóricos por parte da profesora.	0	B1 B6	C1 C23
Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	10	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento, contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	20	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Outras	Valoraranse as probas de coñecemento de a materia	70	B1 B2 B6	C1 C24

#### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

**Valorarase ata un máximo de 1 punto, a participación debidamente acreditada de o alumnado en as diferentes actividades organizadas por o Centro (visitas a empresas, xornadas, talleres etc).**

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe participar como mínimo a o 80% de as sesións prácticas .

No caso de que o alumno/a non siga a avaliación continua, deberá renunciar por escrito durante o primeiro mes de docencia de a asignatura.

Os alumnos/as que non sigan a materia por avaliación continua deberán presentarse a o exame oficial establecido por o Centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10. No entanto, é requisito indispensable para superar a materia a realización e presentación de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5).

En a convocatoria de xullo o alumno/a poderá presentarse a o exame oficial establecido por o Centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10. No entanto, é requisito indispensable para superar a materia a realización de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5).

#### **Bibliografía. Fontes de información**

##### **Bibliografía Básica**

Bradley,F y Calderón, H., **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006

Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 14ª, Mc.Graw Hill, 2014

Cerviño, J., **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006

Cerviño, J., **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002

Cerviño, J., **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008

Kotler, P. y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007

Llamazares García-Lomas, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

Llamazares García-Lomas, O., **Plan de Internacionalización para empresas**, Global Marketing, 2017

##### **Bibliografía Complementaria**

#### **Recomendacións**

##### **Materias que se recomenda cursar simultaneamente**

Xestión do comercio exterior/V06G270V01504

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

##### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204  
Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103  
Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304  
Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

---