



DATOS IDENTIFICATIVOS

Economía Internacional

Materia	Economía Internacional			
Código	V06M101V02101			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán Galego Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	Rodríguez Méndez, Miguel Enrique			
Profesorado	Martínez Fernández, Jacobo Manuel Pansera , Mario Rodríguez Méndez, Miguel Enrique Valdés Rodríguez, Alba			
Correo-e	miguel.r@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Nesta materia preténdese introducir ao estudante en aspectos relacionados coa globalización económica e a contorna internacional ao que deben enfrontarse as empresas, os distintos aspectos do comercio mundial e internacional, os instrumentos da política comercial e a Organización Mundial do Comercio, así como a balanza de pagos.			

Competencias

Código	
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
C1	Dominio dos conceptos económicos na contorna internacional para a aplicación de coñecementos e resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido.
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
O estudantado será capaz de comunicar ante un público de maneira clara e sen ambigüidades os resultados dos seus proxectos, así como das súas ideas.	A4 C1
O alumno/a será capaz de entender e comprender o ámbito no que se desenvolve o comercio internacional.	A4 C1 D3
O alumno/a dominará os conceptos económicos propios dunha contorna internacional e será capaz de aplicalos á resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido.	A4 C1 D3

Contidos

Tema	
Global Megatrends.	Globalización. Global Megatrends. Implicacións para os países desenvolvidos e en vías de desenvolvemento.

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	12	12	24
Estudo de casos	6	6	12
Resolución de problemas	4	8	12
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	25	27

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Análise de diferentes situacións propostas polo profesor para realizar de forma individual ou en grupo.	40	
Resolución de problemas	Análise e solución dos exercicios propostos polo profesor durante o curso.	40	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame dos contidos teóricos e prácticos da materia	20	

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Para a segunda convocatoria aplicaranse os criterios anteriores.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

Este apartado pretende reflectir as adaptacións necesarias das guías para a impartición e avaliación da materia tanto en modalidade mixta como en modalidade non presencial no caso hipotético que non fora posible facelo mediante a modalidade presencial.

Diante desta situación, a actividade docente impartirase mediante o Campus Remoto, e preverase asemade o uso da plataforma de teledocencia Faitic como reforzo e sen prexuízo doutras medidas que se poidan adoptar para garantir a accesibilidade do alumnado aos contidos docentes.

O Campus Remoto incluirá:

+ a substitución das metodoloxías docentes presenciais pola súa versión virtual, mediante sesións en Aula Virtual e vídeos elaborados polos docentes (a disposición dos estudantes en Faitic) en combinación con traballo autónomo por parte do estudante.

+ A realización das probas de avaliación necesarias.

+ A atención personalizada, mediante a creación de Foros en Faitic específicos de consulta de dúbidas, o emprego de despachos virtuais para consulta e titorías, o correo electrónico para dúbidas, ou mesmo atención telefónica.
