



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dirección Internacional da Empresa

Materia	Dirección Internacional da Empresa			
Código	V06M101V03107			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS 4.5	Sinale OB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	Castelán Galego Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	Lampón Caride, Jesús Fernando Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Cabanelas Omil, José Lampón Caride, Jesús Fernando Lloveras Gutiérrez, Javier			
Correo-e	jesus.lampon@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Esta materia ofrece unha introducción ás características diferenciais que posúe a dirección de empresas nun mundo fortemente internacionalizado. Pretende asentar conceptos, metodoloxías e aspectos clave na adaptación a unha nova realidade. Asemade, pretende reflexionar sobre diferentes mercados e como a súa realidade inflúe directamente na forma de facer negocios.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
B5	Traballar en equipo.
C3	Coñecemento das técnicas de dirección e xestión comercial nun contexto global, dos diferentes mercados, e das relacións e estratexias económicas de carácter internacional.
C4	Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais.
C23	Planificación e realización dun proxecto integrado de internacionalización.
D2	Capacidade para comunicarse por oral e por escrito en lingua galega

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer os principais mercados, así como identificar os mercados potenciais, as súas características, os seus recursos, as súas capacidades, así como ás oportunidades de negocio que teñen asociadas	A2 B5 C3 C4 C23 D2

Contidos

Tema	
------	--

Introdución: Oportunidades e Potencialidades do Comercio Internacional	1. Introdución. 2. Por que a internacionalización?
A función directiva e a planificación estratéxica	1. Crise actual e a internacionalización. 2. A internacionalización da empresa. 3. Claves para o éxito.
A internacionalización da empresa	1. A importancia da marca país. 2. O posicionamento no exterior. 3. Estratexia integrada para a internacionalización da empresa.
Habilidades directivas nos mercados internacionais	1. Concetos previos. 2. Tipificación de empresas e estilos de dirección.
A contorna internacional dos negocios	1. O contorno no marketing internacional. 2. Análise PESTEL.
O plan de internacionalización	1. Actitude e orientación directiva. 2. Proceso de decisión de internacionalización. 3. Plan operativo: estratexias e tácticas para a internacionalización.
Investigación de Mercados Internacionais	1. Introdución 2. Metodoloxía para a avaliación e análise de mercados 3. Investigación de mercados exteriores
Mercados no mundo	UE, EEUU, China, Brasil, entre outros.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	3	3	6
Debate	15	18	33
Estudo de casos	16	16	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	16	17
Exame de preguntas obxectivas	1	15	16
Traballo	0	8,5	8,5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor das leccións de acordo coa planificación do curso. Inclúe preguntas, debate e intercambio de opinión.
Debate	Foros de discusión e debate no que os estudantes terán que expor a súa consideración razoada sobre os temas expostos polo profesor.
Estudo de casos	Formulación de casos reais de empresas internacionalizadas sobre os que han responder os estudantes de forma individual ou en grupo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Resposta a dúbidas específicas que xurdan á hora de resolver o caso.
Probas	Descrición
Traballo	Atención a cuestións xurdidas en proxectos colaborativos.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Asistencia, actitude, participación nas clases.	0	C3
Debate	Reflexión e debate sobre os temas propostos polo profesor.	20 A2	C3 C4 C23
Estudo de casos	Resolución de casos de estudo a partir das pautas expostas en clase.	25 A2 B5	C3 D2 C4 C23
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos.	5 A2	C3 C4 C23
Exame de preguntas obxectivas	Probas de pregunta tipo test para comprobar os coñecementos adquiridos.	35	C3 C4 C23

Traballo	Realización dun traballo asociado á internacionalización da empresa.	15	B5 C3 C4 C23	D2
----------	--	----	--------------------	----

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para superar a materia deberán entregar todas as actividades obrigatorias.

De non ser así a cualificación figurará como non presentado (se non entrega o 20% das actividades) ou suspenso (se supera o 20% de entregables). No espazo de Moovi disporán da información requirida.

Convocatoria de xullo

Será necesario entregar todas as actividades solicitadas no curso así como atender unha proba que se poderá responder en Moovi.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Cavusgil, T.S., Knight, G., Riesenberger, J., **International Business: The New Realities**, 5th Global Edition, Pearson Prentice Hall, 2019

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Márketing Internacional/V06M101V03202
