



(*)E. U. de Estudos Empresariais

TEACHING GUIDE

COURSE 2017/18

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)



HOW TO GET TO THE SCHOOL



FACILITIES AND SERVICES

(*)



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

SCHOOL CALENDAR 2017-2018

The Calendar of the Academic Course of the BSc. in Commerce given by the EUEE can be found in its web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

University Master's Degree in International Trade

Subjects

Year 1st

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06M101V01101	International Economy	1st	3
V06M101V01102	International Business Management and World's Markets	1st	4.5
V06M101V01103	Accounting and International Finances	1st	4.5
V06M101V01104	Management of International Operations	1st	4.5
V06M101V01105	ICTs in International Trade	1st	4.5
V06M101V01106	Commercial English	1st	4.5
V06M101V01201	International Law and Procurement	2nd	3
V06M101V01202	International Marketing	2nd	4.5
V06M101V01203	International Taxation	2nd	3
V06M101V01204	Transport and Logistics	2nd	3
V06M101V01205	New ICTs in E-commerce	2nd	4.5
V06M101V01206	International Professional Communication	2nd	4.5
V06M101V01207	Practicum	2nd	6
V06M101V01208	Master Dissertation	2nd	6

IDENTIFYING DATA**Economía Internacional**

Subject	Economía Internacional			
Code	V06M101V01101			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
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	Nesta materia preténdese introducir ao alumno nos distintos aspectos do comercio mundial e internacional, os instrumentos da política comercial e a Organización Mundial do Comercio, así como a balanza de pagos, cooperación e integración para tratar finalmente os aspectos relacionados coa empresa en canto á globalización económica e a contorna.			

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

Expected results from this subject	Training and Learning Results
O *estudiantado será capaz de comunicar ante un público de maneira clara e sen *ambigüedades os resultados dos seus proxectos así como das súas ideas	C2 D1
O alumno/a será capaz de entender e comprender o ámbito no que se desenvolve o comercio internacional	C2 D1
O alumno/a dominará os conceptos económicos propios dunha contorna internacional e será capaz de aplicarlos á resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido	C2 D1

Contidos

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

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	12	12	24
Estudo de casos/análises de situacións	6	6	12
Resolución de problemas	6	6	12
Probas de resposta curta	2	25	27

*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
Estudo de casos/análises de situacións	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	
Methodologies	Description
Resolución de problemas	O profesor responsable da actividade supervisará o desenvolvemento da actividade realizada por cada alumno. Ademais, estará ó seu dispor para resolver dúbidas durante horario de titorías.

Avaliación			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Estudo de casos/análises de situacións	Análise de diferentes situacións propostas polo profesor para realizar de forma individual ou en grupo.	25	D1
Resolución de problemas	Análise e solución dos exercicios propostos polo profesor durante o curso.	25	D1
Probas de resposta curta	Exame dos contidos teóricos e prácticos da materia	50	C2 D1

Other comments on the Evaluation

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

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

Para a segunda convocatoria aplicaranse os criterios anteriores.

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Krugman, P. y Obstfeld, M., **Economía internacional: teoría y Política**, 10, Pearson, 1012

Varios. COORDINADOR: Arteaga Ortiz, Jesús, **Manual de internacionalización**, 1, ICEX, 2013

Complementary Bibliography

Recomendacións

Other comments

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

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 4.5	Choose Mandatory	Year 1st	Quadmester 1st
Teaching language	Spanish English			
Department				
Coordinator	Currás Valle, María Consuelo Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Bravo Miguéns, Sara Cabanelas Lorenzo, Pablo Cabanelas Omil, José Currás Valle, María Consuelo Estévez Suárez, Gerardo Lampón Caride, Jesús Fernando Villar Ferrer, Alberto			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es ccurras@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
General description	This subject try to help students to understand differential characteristics that international business poses in a highly globalized world. It tries to anchor concepts, methodologies and good practices necessary in the nowadays business world. It als let students reflect about different markets and the influence of their characteristics in the way of doing business.			

Competencies

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

Learning outcomes

Expected results from this subject	Training and Learning Results
To obtain the bases for scheduling and developing a commercial strategy with coherence in the internationalization of the company.	C3 D3
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.	C3
To identify and understand the main markets, as well as detecting potential markets, its characteristic and business opportunities.	C3 D3

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.
Managerial skills in the international markets	1. Previous concepts. 2. Typification of companies and styles of direction. 3. Matrix T-H.
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.
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 around the world	(*)I *UEII *EEUUIII *ChinaIV Brazil

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Master Session	15	30	45
Seminars	10	20	30
Workshops	6	6	12
Short answer tests	1	9.5	10.5
Multiple choice tests	1	9	10
Jobs and projects	0	5	5

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

Methodologies

	Description
Master Session	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 attention

Methodologies	Description
Workshops	Queries in front of doubts in projects to develop in workshops.
Tests	Description
Jobs and projects	Attention to questions arisen in cooperative projects.

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Master Session	Assistance, attitude, participation in the classes.	5	C3
Seminars	Assistance, attitude, participation in the seminars.	5	C3 D3
Workshops	Result of the activity developed in the workshop.	10	C3 D3
Short answer tests	Proof on understanding, knowledge and application of concepts.	30	C3 D3
Multiple choice tests	Proof of question type test to check the follow-up.	20	C3 D3
Jobs and projects	Realisation of a work tied to the internationalisation of the company.	30	C3 D3

Other comments on the Evaluation

Classroom Máster|

The students participating in the continuous evaluation and do not fulfil the qualifications that allow him to reach 50% of the assessment, will have to attend to the extraordinary announcement.

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

Virtual Máster|

Those proofs on understanding, knowledge and application of concepts will be evaluated through Case Studies or other kind of submitted work.

Multiple choice test will have the same worth.

Other values will be consequence of participating in forums or other activities required by the course coordinator. Students can only pass the subject if they deliver all planned activities; if not, shall be suspended. In the webpage of the course they

can obtain further information.

Sources of information**Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

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

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

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

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	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Amigo Dobaño, Josefina Lucy			
Lecturers	Amigo Dobaño, Josefina Lucy María Domínguez, Silvia Pérez-Lafuente Freitas, Mónica Saez Ocejo, José Luis			
E-mail	lamigo@uvigo.es			
Web				
General description	(*)La asignatura "financiación internacional" tiene por objeto que el alumno aprenda el registro contable de las operaciones relacionadas con la actividad internacional, las características de los medios de cobro y pago que hacen posibles las transacciones internacionales, así como los recursos disponibles que reducen los riesgos inherentes a los negocios internacionales: riesgos por diferencias de cambio, de insolvencia del cliente o del país, riesgos derivados de la información asimétrica, etc., así como los programas públicos de apoyo a la actividad internacional de la organización.			

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Topic	
MÓDULO INTRODUCTORIO	Introdución Contabilidade
MÓDULO 1: OPERACIÓNS DE COMERCIO EXTERIOR	INTRODUCCIÓN ÁS OPERACIÓNS DE COMERCIO EXTERIOR. O PAPEL DAS ENTIDADES FINANCEIRAS. OS RISCOS NO COMERCIO INTERNACIONAL
MÓDULO 2: OS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAIS	OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL.

MÓDULO 3: OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL. Os MEDIOS DE PAGO

OS MEDIOS DE PAGO NON DOCUMENTARIOS. PAGOS EN EFECTIVO. NORMATIVA PREVENCIÓN BRANQUEO O CHEQUE. A TRANSFERENCIA. OS MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS

MÓDULO 4: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO MERCADO DE DIVISAS

MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO COMERCIO INTERNACIONAL INTRODUCIÓN Ao MERCADO DE DIVISAS.

MÓDULO 5: APOIOS Á INTERNACIONALIZACIÓN

O IGAPE
O ICEX
CÁMARAS DE COMERCIO

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	11	11	22
Seminario	4	0	4
Lección maxistral	40	0	40
Probas de resposta curta	1.5	45	46.5

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

Metodoloxía docente

	Description
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	Training and Learning Results
Lección maxistral	Valoración da asistencia e participación do alumno en clase	10	C6 D5 D6
Probas de resposta curta	Cualificación obtida polo alumno nas probas de resposta curta que expoñan os profesores	90	C6 D5 D6

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 establece 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**, 2004,

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

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

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

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

Recomendacións

IDENTIFYING DATA**Gestión de Operaciones Internacionales**

Subject	Gestión de Operaciones Internacionales			
Code	V06M101V01104			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castellano			
Department				
Coordinator	González López, María Isabel Díaz-Becerra Martínez, Ana María			
Lecturers	Díaz-Becerra Martínez, Ana María González López, María Isabel Roca Aymar, José Luis Rocha Rodríguez, Pablo			
E-mail	isabelg@uvigo.es anadiazbm@gmail.com			
Web	http://mcinternacional.uvigo.es/es			
General description	(*)En esta materia se pretende dar a conocer al alumno los fundamentos de las operaciones internacionales. En concreto, se trata de proporcionar los conocimientos básicos sobre la gestión de la exportación e importación, las técnicas y procedimientos que permitan resolver los problemas que se pueden plantear en el ámbito de las operaciones internacionales.			

Competencias

Code	
C6	(*)Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos
D9	(*)Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación
D10	(*)Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional

Resultados de aprendizaje

Expected results from this subject	Training and Learning Results
(*)Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.	D9
(*)Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación	C6 D9 D10
(*)Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional	C6 D9 D10

Contenidos

Topic	
Tema 1. Las operaciones empresariales internacionales	1.1 Concepto y clasificación 1.2 Operaciones sin gestión extranjera 1.3 Operaciones con gestión extranjera
Tema 2. La importación y exportación de mercancías	2.1 Importación, introducción y adquisición intracomunitaria 2.2 Exportación, expedición y entrega intracomunitaria 2.3 Contrato de compraventa internacional: el arbitraje comercial 2.4 Política comercial
Tema 3. Gestión aduanera	3.1 Aduanas 3.2 Análisis y manejo del TARIC 3.3 Despacho aduanero 3.4 Operaciones intracomunitarias: INTRASTAT 3.5 Regímenes Económicos Aduaneros
Tema 4. Licitaciones públicas internacionales	4.1 Organismos multilaterales de desarrollo 4.2 Licitaciones públicas internacionales 4.3 El proceso de licitación

Tema 5. Las alianzas estratégicas internacionales y sus operaciones	5.1 Acuerdos de cooperación empresarial 5.2 Clases de acuerdos 5.3 Ventajas y desventajas 5.4 Principales operaciones: joint ventures
Tema 6. Servicios internacionales	6.1 La importancia de los servicios en el comercio internacional 6.2 Transporte y logística 6.3 Actividades aseguradoras 6.4 Otros servicios

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticas en aulas de informática	12	0	12
Resolución de problemas y/o ejercicios	9	3	12
Trabajos tutelados	3	26.5	29.5
Otros	0	3	3
Foros de discusión	0	5	5
Sesión magistral	12	6	18
Pruebas de respuesta corta	2	20	22
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	10	11

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

Metodologías

	Description
Prácticas en aulas de informática	Se trata de buscar en las páginas web adecuadas la información necesaria para la cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Resolución de problemas y/o ejercicios	Ejemplos prácticos y resolución de problemas que ayuden a comprender y aplicar la materia impartida en las clases magistrales.
Trabajos tutelados	Elaborar un informe para la puesta en marcha de una empresa mixta española en un país latinoamericano y una tarea complementaria sobre política comercial. Trabajo sobre Licitaciones Públicas Internacionales.
Otros	Webinar
Foros de discusión	Participación en foros abiertos en la plataforma faitic. Pueden ser también foros de aprendizaje que pueden dar o no lugar a un debate.
Sesión magistral	Son horas presenciales que solamente implican para los alumnos la participación planteando preguntas y debates. Se trata de ofrecer de forma resumida la teoría necesaria para llevar a cabo las metodologías indicadas anteriormente.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Sesión magistral	En el horario de tutorías y/o acordado con el alumno/a.
Prácticas en aulas de informática	En el horario acordado entre el conferenciante y el alumno/a.
Resolución de problemas y/o ejercicios	En el horario de tutorías y/o acordado con el alumno/a. En el horario acordado entre el conferenciante y el alumno/a.
Trabajos tutelados	En el horario de tutorías y/o acordado con los alumnos. En el horario acordado entre el conferenciante y los alumnos. A través del correo electrónico o faitic.

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Prácticas en aulas de informática	Asistencia y participación en las clases	7	D9 D10
Resolución de problemas y/o ejercicios	Realizados en las horas de trabajo personal de los alumnos	3	D9 D10
Trabajos tutelados	Elaborar informes sobre operaciones derivadas de alianzas internacionales (creación de una empresa mixta...) y otras tareas complementarias (trabajo LPI y foros)	40	C6 D9 D10
Sesión magistral	Asistencia y participación en las clases	10	C6 D9 D10
Pruebas de respuesta corta	En pruebas parciales y/o en el examen oficial de la materia	20	C6 D9 D10

Other comments on the Evaluation

Presencial:

Es requisito indispensable para la evaluación continua asistir como mínimo al 70% de las horas de aula. También participar en las actividades de la materia, tales como trabajos, ejercicios, foros y otras tareas propuestas por los profesores y/o conferenciantes. Para aprobar la asignatura es necesario superar el 50% en el examen o exámenes y un 40% en las actividades realizadas en las HTA, teniendo en cuenta que la calificación final será un 5 sobre 10.

Reparto de la calificación de las actividades por temas:

Temas 1, 2, 5 y 6: 40%

Tema 3 Gestión aduanera: 40%

Tema 4 Licitaciones públicas internacionales: 20%

Los alumnos que no hayan superado la asignatura o no cumplan los requisitos de la evaluación continua deberán utilizar la **segunda oportunidad** en julio. Los primeros realizarán durante el mes de junio las tareas que no hayan presentado o la nota haya sido insuficiente y/o el examen de julio. Los segundos tendrán que presentar diez días antes del examen oficial los trabajos que se les asignen, mínimo dos, solicitados previamente a través de la plataforma faitic antes del 1 de mayo de 2017. Deben aprobar por separado el examen y los trabajos.

Virtual:

Cumplen los requisitos de la evaluación continua los alumnos que realicen las actividades de cuatro módulos y aprueben tres. También es obligatorio participar en los foros y obtener una nota superior al 4 en el examen final. Las actividades tienen una puntuación máxima del 60%. En caso de necesitar la **segunda oportunidad** (julio) deben solicitar, antes del 31 de mayo de 2017, las tareas de los módulos en los que hayan obtenido una calificación insuficiente y/o realizar el examen final.

Reparto de la calificación de las actividades incluyendo la participación en los foros:

Módulos 1 y 2: 20%

Módulos 3 y 4: 20%

Módulos 5: 20%

Módulos 6: No es obligatorio. Sube la nota del examen (máximo 1 punto)

Los alumnos que no cumplan los requisitos de la evaluación continua deberán acogerse a la **segunda oportunidad**, distinguiendo dos situaciones:

- Si han realizado actividades sin alcanzar el mínimo exigido en la evaluación continua: realizarán una tarea por cada módulo que no hayan superado, que solicitarán antes del 31 de mayo de 2017 y/o un examen final.

- Los demás alumnos deben ponerse en contacto con los profesores responsables de la materia antes del 1 de mayo de 2017 para que se les asignen las tareas a realizar, que serán como mínimo 5 actividades y un examen final.

Para aprobar esta asignatura la calificación será, en todas las modalidades y oportunidades, un 5 sobre 10.

Fuentes de información

Basic Bibliography

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

GUISADO TATO, MANUEL, **Internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados exteriores**, 2002,

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

Complementary Bibliography

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

Recomendaciones

Subjects that continue the syllabus

Derecho Internacional y Contratación/V06M101V01201

Fiscalidad Internacional/V06M101V01203
Márketing Internacional/V06M101V01202
Transporte y Logística/V06M101V01204

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Dirección Internacional de la Empresa y los Mercados en el Mundo/V06M101V01102
Economía Internacional/V06M101V01101

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	Choose	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://faitic.uvigo.es/			
General description				

Competencies

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

Learning outcomes

Expected results from this subject	Training and Learning Results
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.	C9 D16 D17 D18

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 / analysis of situations	10	22.6	32.6
Troubleshooting and / or exercises	18	37.8	55.8
Master Session	7	14	21
Other	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	
	Description
Case studies / analysis of situations	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.
Troubleshooting and / or exercises	Performing individual or group work, raised during the face-to-face hours. They may require the student to document, reflect, and / or solve problems.
Master Session	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 attention	
Methodologies	Description
Case studies / analysis of situations	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.
Troubleshooting and / or exercises	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
Other	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	Training and Learning Results	
Case studies / analysis of situations	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.	30	C9	D16 D17 D18
Troubleshooting and / or exercises	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.	60	C9	D16 D17 D18
Other	Written test where problems must be solved, answer questions of development, and / or brief and / or type test. They will cover all the contents of matter.	10	C9	D16 D17 D18

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 Other (written test)

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 (case study and problem solving and / or exercises) 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 summons or other extraordinary convocations that may be established, must be submitted to the face-to-face examination to be held in the center, on the date established for the official convocations of the subject, to eventually pass the subject, and obtain a grade greater or equal to 5 out of 10.

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 ás bases de datos : un enfoque teórico-práctico**, 1, Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo, 2012

Ministerio de Educación | Instituto de Tecnologías Educativas, **Internet, Aula Abierta 2.0**,

Dion Hinchcliffe, **Eight ways that cloud computing will change business**,

Rachael King, **How Cloud Computing Is Changing the World**,

Anetcom, **Garantías de navegación segura: análisis de los sellos y códigos de confianza en comercio electrónico**,

Anahí Ornelas Ley * / Maricela López Ornelas, **Calidad de la información en internet**,

Johns Hopkins University, **EVALUATING INFORMATION**,

INTECO-CERT, **RIESGOS Y AMENAZAS EN CLOUD COMPUTING**,

AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS, **GUÍA PARA CLIENTES QUE CONTRATEN SERVICIOS DE CLOUD COMPUTING**,

Carmen Cuesta, Javier Alonso, David Tuesta, Santiago Fernández de Lis, **El desarrollo de la industria del cloud computing: impactos y transformaciones en marcha**,

ENI, **Microsoft® Excel 2016**, 1, ENI, 2016

AIMC, **Navegantes en la Red - Encuesta AIMC a usuarios de Internet**,

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

Carmen Cuesta, Javier Alonso, David Tuesta, Santiago Fernández de Lis, **El desarrollo de la industria del cloud computing: impactos y transformaciones en marcha**, BBVA Research,

Databarracks, **Changes to computer thinking**,

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

Complementary Bibliography

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

New ICTs in E-commerce/V06M101V01205

IDENTIFYING DATA				
Commercial English				
Subject	Commercial English			
Code	V06M101V01106			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	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			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http:// http://mcinternacional.uvigo.es/es			
General description	(*)Esta materia abordará as catro destrezas comunicativas en inglés para o comercio internacional así como a importancia dos aspectos culturais na comunicación			

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

Learning outcomes	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Speak well in public, dominating the oral language and the communicative strategies and of protocol.	C1 D21 D23
Knowledge and command of the international language for business, of the different registers and their application in specific contexts.	C10 D19 D22
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	D4 D26
Command of the specific terminology and the correct application and use in written texts in English.	D13 D20

Contents	
Topic	
Techniques for searching and acquisition of vocabulary	1.1. Use of dictionaries and other materials of reference: types, information, researches in the web 1.2. Systematic learning of terminology: suffixes and prefixes, lexical families, derivation, frequent combinations, false friends, phrasal verbs, ...
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
Master Session	6	12	18
Seminars	3	0	3
Laboratory practises	25.5	53	78.5
Introductory activities	1.5	1.5	3
Practical tests, real task execution and / or simulated.	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
Master Session	Presentation of theoretical contents-practical, discussion and instructions for tasks and activities.
Seminars	Monographic sessions such as workshops or lectures.
Laboratory practises	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 attention

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

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Master Session	Realization of individual tasks and short proofs. For example, a comment about a text on cultural issues.	50	
Laboratory practises	Individual, couple or in group activities and tasks. For example, to perform an activity about international trade.	50	

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 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 (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

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.

IDENTIFYING DATA**Dereito Internacional e Contratación**

Subject	Dereito Internacional e Contratación			
Code	V06M101V01201			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language				
Department				
Coordinator	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Lecturers	de Cominges Cáceres, Javier González López, Marta Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
E-mail	victoria.picatoste@uvigo.es			
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 espacio regulado por normas xurídicas no que os suxeitos actuantes teñen dereitos e obrigas, no seu caso, esixibles ante os tribunais.			

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Coñecemento do ámbito no que se desenvolve o comercio internacional, en especial do funcionamento dos recursos legais dispoñibles para a resolución de conflitos con elemento internacional.	C2
Dominio dos conceptos xurídicos no contorno internacional para a aplicación de coñecementos e resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido, en especial os relativos ao ámbito da contratación.	D2

Contidos

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

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	16	15	31
Estudo de casos/análises de situacións	3	9	12
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	3	9	12
Probas de resposta curta	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 obxeto de estudo coa axuda de material impreso, proxectado ou esquemas que se elaboren no curso da explicación.
Estudo de casos/análises de situacións	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 e /ou exercicios 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 e /ou exercicios de forma autónoma	Atención a dúbidas referidas aos casos ou supostos prácticos propostos
Estudo de casos/análises de situacións	Resolución de cuestións ligadas aos estudos de casos

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Estudo de casos/análises de situacións	Avaliarase o traballo persoal, as achegas do alumno e, no seu caso, as intervencións que se realicen ao respecto.	40	C2 D2
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	Avaliaráse o correcto prantexamento en términos xurídicos do caso e a procura e axeitada aplicación dos preceptos legais que correspondan.	40	C2 D2
Probas de resposta curta	As preguntas de resposta curta versarán sobre os contidos teórico-prácticos da materia impartidos nas sesións maxistrais.	20	C2 D2

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 prantexen. Ás distintas partes do dito exame aplicaráselles o criterio de ponderación precedentemente indicado no apartado relativo á avaliación continua.

Para a segunda convocatoria, aplicaránse os criterios anteriores.

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

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

Recomendacións

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				
Márketing Internacional				
Subject	Márketing Internacional			
Code	V06M101V01202			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Rodríguez Daponte, María del Rocío Currás Valle, María Consuelo			
Lecturers	Cano Gil, María Cecilia Currás Valle, María Consuelo González Vázquez, Encarnación 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	
C3	Conocimiento de las técnicas de márketing utilizadas en el comercio internacional
C11	Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional
D3	Conocimiento de las técnicas de dirección y gestión comercial en un contexto global, de los diferentes mercados, y de las relaciones y estrategias económicas de carácter internacional.
D4	Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales
D26	Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos, gestión de operaciones, y otros relacionados con el comercio internacional

Resultados de aprendizaxe

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Identificar os aspectos diferenciais dos mercados exteriores respecto ao mercado doméstico, e aplicalo a toma de decisións.	C11 D3
Adquirir competencias para tomar decisións a nivel estratéxico e de política comercial nos mercados internacionais	C3 D4 D26

Contidos

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

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	21	21	42
Seminario	15	15	30
Obradoiro	6	9	15
Probas de resposta curta	1	9.5	10.5
Probas de tipo test	1	9	10
Traballos e proxectos	0	5	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
Traballos e proxectos	Resolución colectiva de dúbidas. Atención particular ás dificultades individuais.

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Lección maxistral	Asistencia, actitude, participación en las clases.	5	C3 C11	D3 D4 D26
Seminario	Asistencia, actitude, participación en los seminarios.	5	C3 C11	
Obradoiro	Resultado da actividade desenvolvida no obradoiro.	10	C3 C11	D3 D4 D26
Probas de resposta curta	Proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos.	40	C3 C11	
Probas de tipo test	Proba de pregunta tipo test para comprobar o seguimento da materia.	30	C3 C11	D3 D4 D26
Traballos e proxectos	Realización dun traballo ligado á internacionalización da empresa.	10	C3 C11	D3 D4 D26

Other comments on the Evaluation

Los alumnos que participen en la evaluación continua y no cumplan los calificaciones que le permitan alcanzar el 50% de la valoración tendrán que acudir a la convocatoria extraordinaria.

Aquellos alumnos que no cumplan una asistencia mínima del 70% tendrán que acudir al examen final, a una prueba específica de evaluación.

Alumnos Versión No Presencial.

Donde figura prueba sobre comprensión, conocimiento e aplicación de concetos, son valoración que corresponderán a

Casos prácticos.

As probas tipo test teñen a mesma valoración.

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

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

No

espacio de teledocencia terán cumprida información.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Galego			
Department				
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	(*)Conocer y saber liquidar los impuestos vinculados con las actividades internacionales de la empresa			

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

Resultados de aprendizaxe	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Conocer las obligaciones fiscales inherentes a la actividad internacional y ser capaz de formalizar las correspondientes declaraciones de impuestos.	C5 C6 C12 D5 D7 D8 D9 D26

Contidos	
Topic	
Módulo I. Fiscalidad de las operaciones de tráfico internacional de mercancías	1.1 Introducción . 1.2 Definición y delimitación de las operaciones de Tráfico Internacional. 1.3 Lugar de realización de las operaciones de tráfico internacional. 1.4 El transporte: elemento clave para la localización de las operaciones. 1.5 Devengo del impuesto. 1.6 Base Imponible. 1.7 Sujetos Pasivos. 1.8 Tipos impositivos. 1.9 Deduciones: regla general y regla de la prorata. 1.10 Devoluciones. 1.11 Ejemplos prácticos con revisión del cumplimiento de las obligaciones formales. Documentos Únicos Aduaneros, Modelos 031□.

(*)Módulo *II. *Fiscalidad das operacións de *prestacións de servizos internacionais	(*)2.1 Introducción .2.2 Lugar de realización das *prestacións de servizos: Regra xeral, regras especiais e investimento do suxeito pasivo. Obrigacións formais.2.3 Exemplos prácticos con especial atención ao cumprimento de obrigacións formais. *Autofacturas.
(*)Módulo *III. Sistema comunitario de *devolución de non establecidos.	(*)3.1 Introducción .3.2 Supostos de aplicación.3.3 Requisitos cuantitativos e *cualitativos para a solicitude de *devoluciónes.3.4 Exemplo práctico con especial atención á solicitude de *devolución de non establecidos: Modelo 361 con obrigacións formais.
(*)Módulo *IV. *Aduanas e Impostos Especiais	(*)4.1 Introducción 4.2 Destinos *Aduaneros 4.3 Feito *Imponible 4.4 Suxeitos Pasivos 4.5 Base *Imponible e tipos *impositivos do *arancel 4.6 Obrigacións formais 4.7 Operacións de Tráfico Internacional con terceiros países: Renda de *Aduanas4.8. Réximes especiais: zonas francas, depósitos francos e outros depósitos, réximes de *perfeccionamiento activo, transformación en *aduana e *importación temporal.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	20	0	20
Resolución de problemas	54	0	54
Actividades introductorias	1	0	1

*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 da materia
Resolución de problemas	Os alumnos poderán plantexar dúbidas sobre a materia ao profesor. Tamén se pode utilizar para que o profesor plantexe problemas aos alumnos que serán avaliados posteriormente.
Actividades introductorias	Formulación e resolución de cuestións relacionados coa materia. Aspectos básicos.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Actividades introductorias	Respuesta a dudas sobre vocabulario o comprensión de la temática de la materia
Lección maxistral	Resolución dúbidas individuais
Resolución de problemas	Atención a dificultades de comprensión dos alumnos

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Lección maxistral	Asistencia participativa na clase	5	C5 C6 C12	D5 D7 D8 D9 D26
Resolución de problemas	Realización dos exercicios e problemas propostos polos profesores da materia	95	C5 C6 C12	D5 D7 D8 D9 D26

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 conveniente implementar sistemas de avaliación que permitan superar a materia a aqueles alumnos que non asistan regularmente a clase. É por iso que o sistema de avaliación cambia lixeiramente en función do tipo de ensino (presencial ou a distancia) e establece un sistema de avaliación complementario que permite a superación da materia a aqueles alumnos que non asistan regularmente a clase.

1.- ENSINO PRESENCIAL

1.1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O alumno deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios que propoñan os profesores da materia ao longo do curso, o cal computará o 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 maxistras 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 algunha das actividades ou exercicios, deberá presentarse aos exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster.

Neles deberá entregar as actividades pendentes e realizar as probas non aprobadas ao longo do curso, podendo conservar as notas das probas superadas e das actividades realizadas 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 todas as 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 algunha das actividades ou exercicios, deberá realizar os exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster.

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recomendacións

IDENTIFYING DATA				
Transport and Logistics				
Subject	Transport and Logistics			
Code	V06M101V01204			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	Spanish Galician			
Department				
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	(*)-DESCRIPCIÓN GENERAL			
	<ul style="list-style-type: none"> - Organización del sistema logístico. El sistema de información logístico. - Previsión, planificación y reaprovisionamiento colaborativo en la cadena de suministro. - Operativa en la cadena de suministro. Racionalización de la cadena de suministro. - Gestión de compras y gestión de stocks en empresas de servicios: fundamentos. - La Dirección de compras. La selección de proveedores y el proceso de negociación. - Estrategia del sistema de almacenaje. Diseño del sistema de almacenaje. - Gestión de almacenes. Racionalización de los flujos de información y de operaciones. Organización de la operativa en el almacén. 			

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

Learning outcomes	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Show knowledge of logistics procedures and techniques in the international area.	C2 C7 D11 D12 D13
Apply search, filtering and interpretation tools in the logistics area.	C7 D12 D13
Set up objectives, develop strategies and action plans specific to transport and logistics activities.	C2 C7 D11 D12
Handle the specific knowledge, processes and techniques of logistic management, assuming the effects of practice and the consequences of its action in any context of intervention reflecting on its own positions.	C2 C7 D11 D12 D13
Make decisions in the search of solutions to the problems related to the situation of the logistics area, as well as the issuance of the corresponding reports.	C2 C7 D11 D12 D13

Contents

Topic

1: Lean in the supply chain	(*)(*)
2: Buying Management	
3: Management of stocks	
4: Warehouse management	
5: International transport	

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Master Session	12	12	24
Troubleshooting and / or exercises	5	10	15
Case studies / analysis of situations	5	10	15
Others	1	0	1
Multiple choice tests	1	9	10
Short answer tests	1	9	10

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

Methodologies

	Description
Master Session	Exhibition by the professor of the contents on the matter object of study with help of diverse material form or projected.
Troubleshooting and / or exercises	Individual resolution of exercises and questions by students and practices in group with the supervision of the professor.
Case studies / analysis of situations	Resolution of cases in group related with the contents of the subjects, under the proposal, guide and supervision of the professor.
Others	Assistance to conferences, visits to companies, exhibition of works.

Personalized attention

Methodologies	Description
Case studies / analysis of situations	
Troubleshooting and / or exercises	

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Troubleshooting and / or exercises	(*)Prueba objeto de evaluación continua. Consiste en una resolución de forma individual o en grupo de cuestiones planteadas, guiadas y supervisadas por el profesor sobre una materia. Se evaluará la participación de él alumno y la comprensión de una materia.	20	C2 D11 C7 D12 D13
Case studies / analysis of situations	(*)Prueba objeto de evaluación continua. Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor. Se evaluará la participación del grupo y la comprensión de la materia.	20	C2 D11 C7 D12 D13
Multiple choice tests	(*)Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por los alumnos sobre un tema. Este deberá escoger una respuesta de entre varias propuestas.	30	C2 D11 C7 D12 D13
Short answer tests	(*)Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	30	C2 D11 C7 D12 D13

Other comments on the Evaluation

Sources of information

Basic Bibliography

ANAYA TEJERO, J.J., Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa , ESIC, 2000
COS, J.P. y DE NAVASCUÉS, R., Manual de Logística Integral , Díaz de Santos, 1998
CUATRECASAS, L., Organización de la Producción y Dirección de Operaciones: Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva , Díaz de Santos, 2011
ENRIQUEZ DE DIOS, J.J., Transporte Internacional de Mercancías , ESIC, 1994
HEIZER, J. y RENDER, B., Dirección de la Producción y las Operaciones , Editorial Pearson, Prentice Hall, 2007
PIRES, S., Gestión de la Cadena de Suministros , McGraw-Hill, 2007

- PRADO, J.C. y OTROS, **Dirección de Logística y Producción**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2000
- SORET LOS SANTOS, I., **Logística Comercial y Empresarial**, ESIC, 2004
- SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Operaciones en la Empresa**, ESIC, 2010
- TORRES, F.J. (Coord.), **Transporte Marítimo en la Cadena de Suministros**, Andavira Editora, 2010
- URZELAI A., **Manual Básico de Logística Integral**, Díaz de Santos, 2006
- Complementary Bibliography**
- DANIELS, J.D. y OTROS, **Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones**, Pearson, 2013
- ESCRIVÁ, J. y SAVALL, V., **Almacenaje de Productos**, McGraw-Hill, 2005
- GARCÍA, J. y PRADO, J.C., **El Envase y el Embalaje y su relación con la Logística**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2005
- GUTIÉRREZ CASAS, G. y PRIDA ROMERO, B., **Logística y Distribución Física**, McGraw-Hill, 1998
- MAULEON, M., **Sistemas de Almacenaje y Picking**, Díaz de Santos, 2003
- MERLI, G., **Gestión de Proveedores. Nuevas Estrategias de Aprovisionamientos para Fabricantes**, TGP Hoshin, 2001
- MIRANDA, F.J. y OTROS, **Manual de Dirección de Operaciones**, Thomson, 2005
- ROUX, M., **Manual de Logística para la gestión de Almacenes: las claves para crear o mejorar su Almacén**, Gestión 2000, 2009
- SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Marketing para la Distribución Comercial**, ESIC, 2006

Recommendations

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	Choose	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://faitic.uvigo.es/			
General description				

Competencies	
Code	
C8	(*Conocimiento de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones aplicadas al comercio internacional
D14	(*Conocimiento de las plataformas electrónicas, y los mercados a través de Internet.
D15	(*Dominio de las operaciones electrónicas y de los aspectos colaterales de seguridad, riesgos y estructuras de funcionamiento

Learning outcomes	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
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.	C8 D14 D15

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
Master Session	7	15.6	22.6
Integrated methodologies	28	58.8	86.8
Other	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	
	Description
Master Session	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.
Integrated methodologies	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 attention	
Methodologies	Description
Integrated methodologies	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
Other	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	Training and Learning Results	
Integrated methodologies	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	C8	D14 D15
Other	It will consist of a written test where problems will be solved, and / or answer development questions, and / or brief and / or test type. They will cover all the contents of matter.	10	C8	D14 D15

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 section of Integrated methodologies.
- And B the note obtained in the section of Other (written test).

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 (Integrated methodologies) 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 summons or other extraordinary convocations that may be established, must be submitted to the face-to-face examination to be held in the center, on the date established for the official convocations of the subject, to eventually pass the subject, and obtain a grade greater or equal to 5 out of 10.

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,**

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

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

ELEPHANT AT WORK, **The Digital Emergency,**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Complementary Bibliography

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

Learning outcomes

Expected results from this subject	Training and Learning Results
(*)Speak well in public	C1 D21 D23
(*)Knowledge and command of the international language of the businesses	C10 D19 D22
(*)Command of the specific terminology (*incoterms)	D13 D20
(*)Practical application of knowledges purchased: commercial English and other related with the international trade	D26

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
Master Session	9	5.5	14.5
Laboratory practises	20	60	80
Seminars	6	0	6
Introductory activities	1	1	2
Practical tests, real task execution and / or simulated.	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
Master Session	Presentation of the theoretical- and practical contents by the professor
Laboratory practises	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 attention

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

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Master Session	Individual tasks and short proofs. For example, the preparation of the curriculum vitae.	50	
Laboratory practises	Individual and in group tasks and activities, . For example, a simulaci3n of negotiation.	50	

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 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 (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 **suspenso (fail)**.

Sources of information

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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 according to the European Framework of Reference for Languages. Any student with a lower level at the beginning of the course, should contact the teacher as soon as possible.

IDENTIFYING DATA				
Practicum				
Subject	Practicum			
Code	V06M101V01207			
Study programme	University Master's Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1st	2nd
Teaching language				
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Díaz-Becerra Martínez, Ana María Lampón Caride, Jesús Fernando Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web				
General description				

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

Learning outcomes	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Application of the knowledge and techniques in real work environment of international trade.	C12 D26
Work-field contact and development of international trade tasks.	C12 D26
Improve the presentations in public and the work in team.	C12

Contents	
Topic	
Realization of practices in company or institutions 1. 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	1	139	140
Reports / memories of internships or practicum	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 attention	
Methodologies	Description

Practicum To find a company to perform the practices and help during the whole process.

Tests	Description
Reports / memories of internships or practicum	Attention to doubts coming from the realization of the memory.

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Reports / memories of internships or practicum	<p>The student must prepare a memorandum following the indications of the professors.</p> <p>In the evaluation it will be considered the structure, the technical and formal correction, the personal contribution of the student, and its assessment about its own learning and his/her propositions for the company.</p> <p>The students that use their own work to perform practices will owe to elaborate the memory of practices. The criteria will be the same than the other students.</p>	100	C12	D26

Other comments on the Evaluation

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

Sources of information

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recommendations

IDENTIFYING DATA**Master Dissertation**

Subject	Master Dissertation			
Code	V06M101V01208			
Study programme	University Master?s Degree in International Trade			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1st	2nd
Teaching language				
Department				
Coordinator	Vaamonde Liste, Antonio Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Comesaña Benavides, Fernando Lampón Caride, Jesús Fernando Vaamonde Liste, Antonio			
E-mail	vaamonde@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web				
General description	(*)El proyecto es una asignatura del Master en la que el alumno debe demostrar su madurez intelectual y su capacidad para integrar conocimientos, actitudes y habilidades. En consecuencia, el proyecto debe responder a criterios de calidad y rigor, por lo que se seguirá una metodología específica planteada por los profesores que resulte capaz de identificar adecuadamente necesidades de información, selección de fuentes, tratamiento de datos y presentación acordes a los retos que se exigen desde el Master al proyecto para poder superarlo.			

Competencies

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

Learning outcomes

Expected results from this subject	Training and Learning Results
- Internilize knowledge fostering attitudes and skills to help to compete in a global environmet.	C11
- Applying the knowledges through conceptual integration, and via the analysis and the practical application.	D24 D25
- Develop a suitable methodology for the diagnostic, the generation of alternatives and the election of options for the internationalisation of companies, organisations or projects.	
- Identifying correct decisions in a business context.	
- Favouring the implication in the preparation of internationalization projects or developing any already existent.	
- Stimulate the entrepreneurial attitude in internationalization projects.	

Contents

Topic	
-------	--

The contents of the project will be able to developNot applicable.

in any activity that involve internationalisation, with special value to those that involve alliances or the development of cooperation.

The project fields will be able among the following:

- Export or import of products.
- Commercialisation of services.
- Acquisition or international sale of technologies or development of international projects that involve actions consolidated of R&D.
- Agreements of distribution and of cooperation in which take part international agents.
- Production, distribution and preparation of products for outside markets.
- Agreements of cooperation between organisations, companies or entities that involve actions in the global environment or international, in particular, mixed companies, filial, so much of production or commercialisation, agreements of technical assistance, licences, agreements of assistance, outsourcing, participation in R&D projects.
- Also they could articulate like combination of the previous or other proposals to evaluate by the professors whenever they involve internationalisation, included reverse.

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Tutored works	5	15	20
Projects	10	90	100
Jobs and projects	3	27	30

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

Methodologies

	Description
Tutored works	
Projects	INTRODUCTION: Justification of the Objective [identify] Description of the methodology 1.ANALYSIS And DIAGNOSTIC 1.1 ANALYSES OF The GLOBAL ENVIRONMENT. 1.2 ANALYSES OF The SPECIFIC ENVIRONMENT. 1.3 INTERNAL ANALYSES. 1.4 DIAGNOSTIC. 2. STRATEGIES. 2.1 DEFINITION OF OBJECTIVES. 2.2 STRATEGIES OF INTERNATIONALIZATION. 2.3 SYNTHESIS: PLAN DIRECTOR OF INTERNATIONALIZATION (simple analysis of viability). 3.CONCLUSIONS. Bibliography. Appendices.

Personalized attention

Methodologies	Description
Projects	The students has classes of orientation and their individual supervisor.
Tutored works	

Assessment

Description	Qualification	Training and Learning Results

Tutored works	REPORT ELABORATED PUT TITOR.	30		
	The report of the supervisor, will take into account in the qualification.			
Projects	DEVELOPMENT And MANUFACTURE OF The PROJECT: (not fulfilling terms will involve an assessment of zero in the corresponding section. Rank of assessment: 0-10)	40	C11	D24 D25
	<ul style="list-style-type: none"> - Proposal and justification of the project, weight 5 . - Structure and index: 5% - Development of the analysis (external and internal environment), weight 30% - Development of the diagnostic, weight 20% - Development of strategies, weight 30% - Viability and implantation, weight 10% 			
Jobs and projects	FINAL PRESENTATION OF THE PROJECT: The presentation will be public. The criteria of evaluation will be the following: Quality of the presentation, weight 20% Contents, weight 50% Approach and originality, weight 20%; Bibliography and documentation, weight 10%	30	C11	D24 D25

Other comments on the Evaluation

The two phases, Development of the project (Projects) and final Presentation of the project (Works and projects) need to be surpassed. It is necessary to obtain at least a 5 globally in each part to surpass the subject.

In the case to concur to the second announcement, will evaluate equally the tracing of the project with a 40%, and 30% of the global evaluation will correspond to the final Presentation of the project that the student will deliver in the conditions established poles professors, and will evaluate in accordance with the criteria established in the final Presentation of the project . The supervisor will offer a numerical punctuation that amounts for 30% of the final qualification.

Sources of information

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recommendations