



## (\*)Facultade de Comercio

### TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE

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

### LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

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

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE FACULTY OF COMMERCE AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



### FACILITIES AND SERVICES

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

### Direction team

Management Team for the Faculty of Commerce

### SCHOOL CALENDAR

- ACADEMIC CALENDAR OF THE COURSE OF THE UNIVERSITY OF VIGO
- The Calendar of the Academic Course of the Degree in Trade can be seen in its web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Máster Universitario en Comercio Internacional - No Presencial

**Subjects****Year 1st**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06M101V03101	International Economy	1st	3
V06M101V03102	International Business Management and World's Markets	1st	4.5
V06M101V03103	Accounting and International Finances	1st	4.5
V06M101V03104	Management of International Operations	1st	4.5
V06M101V03105	ICTs in International Trade	1st	4.5
V06M101V03106	Commercial English	1st	4.5
V06M101V03107	International Business Management	1st	4.5
V06M101V03201	International Law and Procurement	1st	3
V06M101V03202	International Marketing	2nd	4.5
V06M101V03203	International Taxation	2nd	3
V06M101V03204	Transport and Logistics	2nd	3
V06M101V03205	New ICTs in E-commerce	2nd	4.5
V06M101V03206	International Professional Communication	2nd	4.5
V06M101V03207	Internships	2nd	6
V06M101V03208	Final Year Dissertation	2nd	6
V06M101V03209	Internships	2nd	6

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Economía Internacional</b>				
Subject	Economía Internacional			
Code	V06M101V03101			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	1c
Teaching language	Galego Inglés			
Department				
Coordinator	Rodríguez Méndez, Miguel Enrique			
Lecturers	Lloveras Gutiérrez, Javier Martínez Fernández, Jacobo Manuel Pansera , Mario Rodríguez Méndez, Miguel Enrique Valdés Rodríguez, Alba			
E-mail	miguel.r@uvigo.es			
Web				
General description	Nesta materia preténdese introducir ao estudante en aspectos relacionados coa globalización económica e a contorna internacional ao que deben enfrontarse as empresas, os distintos aspectos do comercio mundial e internacional, os instrumentos da política comercial e a Organización Mundial do Comercio, así como a balanza de pagos.			

### Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
B2	Capacidade para comunicarse de forma oral e escrita na propia lingua sobre conceptos técnicos.
C1	Dominio dos conceptos económicos na contorna internacional para a aplicación de coñecementos e resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido.
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos.

### Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
O estudantado será capaz de comunicar ante un público de maneira clara e sen ambigüidades os resultados dos seus proxectos, así como das súas ideas.	A4 B2 C1 D3
O alumno/a será capaz de entender e comprender o ámbito no que se desenvolve o comercio internacional.	C1 D3
O alumno/a dominará os conceptos económicos propios dunha contorna internacional e será capaz de aplicalos á resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido.	A4 B2 C1 D3

### Contidos

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

Balanza de Pagos e comercio exterior	Balanza de Pagos e comercio exterior de produtos e servizos de España e Galicia.  Tendencias e análises diversas sobre a actualidade; ex. Brexit, USA e proteccionismo, tensións na BP e BC españolas produto da situación global.  Acordos de Libre Comercio (OMC/UE). Boas prácticas comercio exterior. Os diferentes bloques comerciais e os estados nación.
Os impactos negativos dos tratados de comercio internacional	Os impactos negativos dos tratados de comercio internacional e os seus opositores (por exemplo, ALCA, TTIP, TAP, etc.)
Visión Estratéxica da Empresa Galega.	Crítica ao PIB como medida do benestar (decrecemento e poscrecemento) 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	0	12	12
Resolución de problemas	0	12	12
Traballo	1	25	26
Exame de preguntas obxectivas	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 sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado
Estudo de casos	Estudo da situación actual e a súa repercusión na actividade da empresa.
Resolución de problemas	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno baixo a supervisión do profesor.

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Estudo de casos	Análise de diferentes situacións propostas polo profesor para realizar de forma individual ou en grupo.	20	A4	B2	C1	D3
Resolución de problemas	Análise e solución dos exercicios propostos polo profesor durante o curso.	20	A4	B2	C1	D3
Traballo	Informe breve sobre algunos contenidos del curso	40	A4	B2	C1	D3
Exame de preguntas obxectivas	Examen de los contenidos teóricos y prácticos del curso	20			C1	

### Other comments on the Evaluation

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

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

Para a segunda convocatoria aplicaranse os criterios anteriores.

Os estudantes 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. Fuentes 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 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 estudante 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	V06M101V03102			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - No Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.faitic.uvigo.es">http://www.faitic.uvigo.es</a>			
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.			

**Training and Learning Results**

Code	
A2	That the students can apply their knowledge and their ability to solve problems in new or unfamiliar environments within broader (or multidisciplinary) contexts related to their field of study.
B2	Ability to communicate orally and in writing in one's own language about technical concepts.
B5	Working in a team.
C3	Knowledge of commercial management techniques in a global context, of the different markets, and of international economic relations and strategies.
C4	Knowledge of sales techniques, strategies, products, brands and communication in international markets.
C23	Planning and implementation of an integrated internationalisation project.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
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.	A2 B2 B5 C3 C23
To identify and understand the main markets, as well as detecting potential markets, its characteristic and business opportunities.	A2 B5 C3 C4 C23

**Contents**

Topic	
Introduction: Opportunities and Potentialities of the International Trade	1. Introduction. 2. Why the internationalization?
The managerial function and the strategic planning	1. Current crisis and the internationalisation. 2. The internationalisation of the company. 3. Keys for the success.
The internationalisation of the company	1. The importance of country brand. 2. Positioning the firm outside. 3. Integrated strategy for the internationalisation of the company.
Managerial skills in the international markets	1. Previous concepts. 2. Typification of companies and styles of direction.

The international businesses environment	1. The outline in the international marketing. 2. Analysis PESTEL.
The plan of internationalisation	1. Attitude and managerial orientation. 2. Process of decision of internationalisation. 3. Operative plan: strategies and tactical for the internationalisation.
International markets research	1. Introduction. 2. Methodology for the evaluation and analysis of markets. 3. Investigation of external markets
Markets in the world	UE; USA; China; Brazil; among others

### Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	3	3	6
Debate	13	20	33
Case studies	16	16	32
Problem and/or exercise solving	1	16	17
Objective questions exam	1	15	16
Essay	0	8.5	8.5

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

### Methodologies

	Description
Lecturing	Exposition of the lessons in accordance with the planning of the course. It includes questions and discussion.
Debate	Forums of discussion and debate in which the students will have to pose his consideration reasoned on the subjects posed by the professor.
Case studies	Approach of real cases of internationalized companies on which have to answer the students of individual form or in group.

### Personalized assistance

Methodologies	Description
Case studies	Answer to specific doubts that arise to the hour to solve the case study.
Tests	Description
Essay	Attention to questions arisen in cooperative projects.

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lecturing	Assistance, attitude, participation in the classes.	0	B2 C3
Debate	Reflection and debate on the subjects proposed by the professor.	20	A2 B2 C3 C4 C23
Case studies	Resolution of cases of study from the exposed guidelines in class.	25	A2 B2 C3 B5 C4 C23
Problem and/or exercise solving	Proof on understanding, knowledge and application of concepts.	5	A2 C3 C4 C23
Objective questions exam	Proof of question type test to check the follow-up.	35	C3 C4 C23
Essay	Realisation of a work tied to the internationalisation of the company.	15	B2 C3 B5 C4 C23

### Other comments on the Evaluation

#### No Classroom Version Students|

Multiple choice tests have the same qualification. The rest of the evaluations will correspond to the forums or other activities proposed by the coordinator of the matter.

To pass the subject, they must submit all the proposed activities.

If this is not the case, the grade will appear as not presented (if 20% of the activities are not delivered) or failed (20% of deliverables are exceeded). In the Moovi space you will have the required information.

### **July evaluation|**

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

---

#### **Sources of information**

##### **Basic Bibliography**

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

##### **Complementary Bibliography**

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

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

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

---

#### **Recommendations**

##### **Subjects that continue the syllabus**

International Marketing/V06M101V03202



**IDENTIFYING DATA****Contabilidade e Finanzas Internacionais**

Subject	Contabilidade e Finanzas Internacionais			
Code	V06M101V03103			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
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 Sáez Ocejo, José Luis			
E-mail	lamigo@uvigo.es			
Web				
General description	A materia "financiación internacional" ten por obxeto que o estudante aprenda a rexistrar contablemente as operacións relacionadas coa actividade internacional, las características dos medios de cobro e pago que fan posibles as transacciones internacionais, así como os recursos dispoñibles que reducen os riscos inherentes aos negocios internacionais: riesgos por diferenzas de cambio, de insolvencia do cliente ou do país, rescos derivados da información asimétrica, etc. Así como os programas públicos de apoio á actividade internacional da organización.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
B5	Traballar en equipo.
C5	Coñecemento dos medios internacionais de financiamento e de pago, e dos procedementos para cobertura de riscos.
C6	Resolución de problemas de financiamento nunha contorna de información incompleta ou limitada.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
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.	A4 B1 C5 C6
Ser capaz de negociar e formalizar liñas de financiamento de exportacións e importacións a través dos diferentes produtos financeiros ofrecidos polas entidades financeiras	A4 B1 B5 C5 C6
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.	A4 B1 B5 C5 C6
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.	B1 C5 C6
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.	B1 C5 C6

**Contidos**

Topic	
MÓDULO INTRODUCTORIO	Introducción Contabilidade

MÓDULO 1: OPERACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	INTRODUCCIÓN ÁS OPERACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR. O PAPEL DAS ENTIDADES FINANCEIRAS. OS RISCOS NO COMERCIO INTERNACIONAL
MÓDULO 2: OS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAIS	OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL.
MÓDULO 3: OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL. Os MEDIOS DE PAGO	OS MEDIOS DE PAGO NON DOCUMENTARIOS. PAGOS EN EFECTIVO. NORMATIVA PREVENCIÓN BRANQUEO O CHEQUE. A TRANSFERENCIA. OS MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS
MÓDULO 4: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO MERCADO DE DIVISAS	MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO COMERCIO INTERNACIONAL INTRODUCCIÓN Ao MERCADO DE DIVISAS.
MÓDULO 5: APOIOS Á INTERNACIONALIZACIÓN	O IGAPE O ICEX CÁMARAS DE COMERCIO

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	11	28.5	39.5
Seminario	5	15	20
Lección maxistral	18	18	36
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	15	17

\*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			C5 C6
Resolución de problemas e/ou exercicios	Cualificación obtida polo alumno nas probas de resposta curta que expoñan os profesores	90	A4	B1 B5	C5 C6

### Other comments on the Evaluation

#### 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, cun mínimo de 5 puntos cada proba.

#### 2.- EXAME FINAL

O alumno que non supere ou realice algunha das probas periódicas ou algún dos traballos, actividades ou exercicios, deberá realizar os exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

---

## **Recomendacións**

---

**IDENTIFYING DATA****Xestión das Operacións Internacionais**

Subject	Xestión das Operacións Internacionais			
Code	V06M101V03104			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Lecturers	Díaz-Becerra Martínez, Ana María Muñoz Dueñas, María del Pilar Rocha Rodríguez, Pablo			
E-mail	pilar.munoz@uvigo.es			
Web	<a href="http://mcinternacional.uvigo.es/es">http://mcinternacional.uvigo.es/es</a>			
General description	Na materia preténdese dar a coñecer o alumno os fundamentos das operacións internacionais. En concreto, tratase de proporcionar os coñecementos básicos sobre a xestión da exportación e importación, as técnicas e procedementos que permitan resolver os problemas que se poden plantexar no ámbito das operacións internacionais.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
B6	Aplicar o coñecemento á práctica.
C9	Coñecemento das operacións de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riscos e financiamento.
C10	Coñecemento das técnicas que permitan analizar, deseñar, planificar, dirixir e realizar as principais operacións do comercio internacional.
C13	Dominio da terminoloxía específica ( Incoterms).

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Coñecemento das operacións de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riscos e financiación	A2 B1 B6 C9 C10 C13
Coñecemento das técnicas que permitan analizar, deseñar, planificar, dirixir e realizar as principais operacións do comercio internacional	A2 B1 B6 C9 C10 C13

**Contidos**

Topic	
Tema 1. Introducción á xestión das Operacións Internacionais	1.1 Importación, introdución e adquisición intracomunitaria 1.2 Exportación, expedición e entrega intracomunitaria 1.3 Política comercial e continxentes
Tema 2. Grupos xeoeconómicos mundiais	2.1 Territorios aduaneiros 2.2 Áreas de libre comercio 2.3 Zonas exentas

Tema 3. Xestión aduaneira	3.1 Análise e manexo do TARIC 3.2 Búsquedas de partidas arancelarias 3.3 Arancel 3.4 Documentos de comercio exterior
Tema 4. Rexímenes aduaneros económicos	4.1 Réxime temporal 4.2 Réxime de perfeccionamiento activo e pasivo 4.3 Transformación baixo control de aduanas 4.4 Tránsito 4.5 Franquicias aduanera 4.6 Zonas francas, depósitos francos, depósitos aduaneiros e depósitos fiscales
Tema 5. Licitacións públicas internacionais	5.1 Organismos multilaterais de desenvolvemento 5.2 Licitacións públicas internacionais 5.3 O proceso de licitación
Tema 6. As alianzas estratéxicas internacionais e as súas operacións	6.1 Acordos de cooperación empresarial 6.2 Principais operacións: joint ventures 6.3 Cooperación internacional: Institucións multilaterais de desenvolvemento 6.4 Consideracións á contratación internacional: Os servizos internacionais.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Traballo tutelado	15	14	29
Foros de discusión	0	4	4
Lección maxistral	10	10	20
Exame de preguntas obxectivas	1	16	17
Resolución de problemas e/ou exercicios	10	25.5	35.5

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

### Metodoloxía docente

	Description
Traballo tutelado	Traballo sobre Licitacións Públicas Internacionais.
Foros de discusión	Participación en foros abertos na plataforma faitic. Poden ser tamén foros de aprendizaxe que poden dar ou non lugar a un debate.
Lección maxistral	Son horas presenciais que soamente implican para os alumnos a participación expondo preguntas e debates. Trátase de ofrecer de forma resumida a teoría necesaria para levar a cabo as metodoloxías indicadas anteriormente.

### Atención personalizada

#### Methodologies Description

Lección maxistral	No horario de tutorías e/ou acordado co alumno/a.
Traballo tutelado	No horario de tutorías e/ou acordado cos alumnos. No horario acordado entre o conferenciante e os alumnos. A través do correo electrónico ou faitic.

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Traballo tutelado	Elaborar informes sobre operacións derivadas de alianzas internacionais (creación dunha empresa mixta...) e outras tarefas complementarias (política comercial, traballo LPI e foros)	20	A2 B1 C9 B6 C10 C13
Lección maxistral	Foros abertos na plataforma Moovi sobre resolución de cuestións plantexadas ou debates.	10	C9 C10 C13
Exame de preguntas obxectivas	Exame oficial da materia, con preguntas tipo test	30	C9 C10 C13
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de casos prácticos	40	A2 B1 C9 B6 C10 C13

### Other comments on the Evaluation

Os estudantes que non superaron a materia ou non cumplan cos requisitos da avaliación continua deberán aproveitar a segunda oportunidade en xullo. Para aprobar a materia na segunda convocatoria, os alumnos deberán entregar os exercicios solicitados polos profesores e presentarse ao exame na data oficial da convocatoria. Para aprobar esta materia, a nota será en todas as modalidades e oportunidades, un 5 sobre 10. Calquera situación de plaxio ou copia nos documentos entregados obras implicará de inmediato un suspenso na nota final.

---

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

#### **Basic Bibliography**

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

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

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

#### **Complementary Bibliography**

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

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

---

### **Recomendacións**

#### **Other comments**

Esta guía docente anticipa as liñas de acción que se deben levar a cabo co estudantado na materia e se concibe de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que pudiesen xurdir. Asemade, se aportará ao alumnado a información e pautas concretas que sean necesarias en cada momento do proceso formativo.

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>As TIC no Comercio Internacional</b>				
Subject	As TIC no Comercio Internacional			
Code	V06M101V03105			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	Alves Martínez, Luís Fernando Castro Rascado, Enrique García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.es erosello@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal">http://moovi.uvigo.gal</a>			
General description				

<b>Resultados de Formación e Aprendizaxe</b>	
Code	
A5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun xeito que terá que ser, en grande medida, autodirixido e autónomo.
B4	Dominio das TIC relacionadas co comercio internacional.
B5	Traballar en equipo.
C14	Coñecemento das plataformas electrónicas, e os mercados a través de Internet. Dominio das operacións electrónicas, e dos aspectos colaterais de seguridade, riscos, e estruturas de funcionamento.
C15	Coñecemento das distintas aplicacións de xestión de datos e ferramentas informáticas para o comercio electrónico.
C16	Obtención e valoración de información na internet.
C17	Análise de software, elección de sistemas e aplicacións.

<b>Resultados previstos na materia</b>	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Coñecemento aplicado dos aspectos máis relevantes das tecnoloxías da información e as comunicacións que resultan de utilidade na actividade profesional na contorna do comercio internacional. Capacidade para organizar a información en contextos de complexidade baixa. Utilizar e valorar fontes de información na Rede. Coñecer os fundamentos da Web e utilizar ferramentas online para o deseño de sitios . Utilizar e valorar solucións baseadas en cloud computing e SaaS de utilidade na actividade comercial.	A5 B4 B5 C14 C15 C16 C17

<b>Contidos</b>	
Topic	
1. Introducción ás ferramentas informáticas no comercio internacional.	As ferramentas informáticas no comercio internacional.
2. Análise e tratamento de datos.	Tratamento de datos con follas de cálculo. Bases de datos. Presentación da información.
3. Fundamentos básicos de Internet.	Aspectos técnicos. Correo electrónico. A Web. Procura de información en Internet. Fontes. Calidade da información.
4. Ferramentas online. Cloud computing. SaaS (Software as a Service).	Ferramentas online para o tratamento de datos e a creación de documentos. Ferramentas de soporte ao traballo en grupo en contornas virtuales. Ferramentas online para a xestión e o comercio.

5. Seguridade da información. Ferramentas e técnicas de protección dos sistemas informáticos. Introducción á seguridade da información. Ferramentas e técnicas básicas de protección dos sistemas informáticos.

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	18	37.8	55.8
Prácticas con apoio das TIC	10	22.6	32.6
Lección maxistral	7	14	21
Exame de preguntas obxectivas	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.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Resolución de problemas	Realización de traballos de maneira individual ou grupal, desenvolvidos durante as horas presenciais e polo/a estudante de maneira autónoma. Poden requirir que o/a estudante teña que documentarse, reflexionar, analizar casos de estudo e/ou resolver problemas. AVALIACIÓN CONTINUA Carácter: obrigatorio AVALIACIÓN GLOBAL Carácter: obrigatorio
Prácticas con apoio das TIC	Prácticas con equipo informático guiadas con tutoriales e exercicios, así como autónomas, usando ferramentas TIC.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor/a de os contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante. Lecturas de materiais proporcionados polo profesor.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Resolución de problemas	O alumnado terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través da plataforma online e outros medios telemáticos, a resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e do control regular do traballo realizado. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, ...) baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible atenderanse estas solicitudes de *tutorización non presencial nun prazo máximo de 3 días hábiles.
Tests	Description
Exame de preguntas obxectivas	O alumnado terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través da resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e do control regular do traballo realizado.

<b>Avaliación</b>		Qualification	Training and Learning Results		
	Description				
Resolución de problemas	Exporanse ao longo do curso 4 actividades avaliáveis e de entrega obrigatoria cuxa ponderación dentro a materia serán de: 20%, 25%, 25% e 20% (total 90%) Estas actividades realizaranse de maneira individual ou grupal, e consistirán na realización de traballos, exercicios, resolución de problemas, análises de casos e presentacións. Requirirase un mínimo de 4 puntos sobre 10 en cada actividade para optar a superar a materia.  AVALIACIÓN CONTINUA Carácter: entrega obrigatoria Nota mínima para optar a superar a materia: 4 sobre 10 en cada unha das actividades  AVALIACIÓN GLOBAL Carácter: entrega obrigatoria Nota mínima para optar a superar a materia: 4 sobre 10 en cada unha das actividades A ponderación de cada actividade nesta modalidade será de 15%,20%,20% e 15% (total 70%). Véxase o apartado "Outros comentarios sobre a Avaliación"	90	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17



Exame de preguntas obxectivas	Proba escrita onde se deberán contestar preguntas breves e/ou tipo test de selección simple ou múltiple. Versarán sobre todos os contidos da materia. AVALIACIÓN CONTINUA E GLOBAL Carácter: realización opcional. En caso de non realizarse, computará coa nota 0 á hora de calcular a cualificación global Nota mínima para optar a superar a materia: non hai	10	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17
-------------------------------	---	----	----	----------	--------------------------

### Other comments on the Evaluation

#### MODALIDADE de evaluación continua.

**A avaliación anterior é válida para estudantes que sigan a avaliación continua. As condicións para poder superar a materia por avaliación continua son:**

- O/a estudante deberá seguir de maneira asidua la materia a través da plataforma online destinada para elo.
- Deberá entregar as actividades avaliadas, no prazo que se estipule para cada unha delas, e obter unha nota  $\geq 4$  sobre 10 en todas e cada unha delas.
- Obter unha nota final  $\geq 5$  sobre 10, como resultado da media ponderada dos items avaliados (as actividades e o exame)
- A realización do exame, que pondera un 10% da nota, non é obrigatoria. En caso de non realizarse, se puntuará con 0 puntos a efectos do cálculo da nota final.

Quen non cumpra algún destes requisitos considerárase que non superaron a materia.

Alternativamente, o/a estudante que non queira ser avaliado/a por avaliación continua debe renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 5ª semana de docencia.

#### MODALIDADE de evaluación global.

Os/as estudantes que non sigan a modalidade de avaliación continua, así como quen se presente ás convocatorias de 2ª oportunidade (xullo) ou outras convocatorias extraordinarias que poidan establecerse, deberán realizar e entregar, antes da data do exame, todas e cada unha das actividades avaliadas que se exporán na materia. E realizar, opcionalmente, o Exame de preguntas obxectivas indicado na sección de Avaliación. Neste caso a ponderación será diferente á da avaliación continua, calculándose a nota final como:

$$N=0,15*A1 + 0,20*A2 + 0,20*A3 + 0,15*A4 + 0,30 *B$$

sendo A1, A2, A3 e A4 as cualificacións obtidas nas actividades avaliadas antes mencionadas, e "B" a nota obtida no exame. É ademais condición necesaria obter unha nota  $\geq 4$  sobre 10 en todas e cada unha das actividades.

Se superará a materia se se obtén unha nota final  $\geq 5$  sobre 10, como resultado da media ponderada dos items avaliados (as actividades e o exame)

A realización do exame, que pondera neste caso un 30% da nota, non é obrigatoria. En caso de non realizarse, se puntuará con 0 puntos a efectos do cálculo da nota final.

As datas de exames oficiais das distintas convocatorias serán as publicadas na páxina web do Máster:

<http://mcinternacional.webs.uvigo.es/>

EN CASO DE DÚBIDA, DISCREPANCIA, ERRO DE TRADUCCIÓN, INCOMPLETITUD, INTERPRETACIÓN, Ou SIMILAR, PREVALECERÁ O ESPECIFICADO NA VERSIÓN EN CASTELÁN DESTA GUIA DOCENTE.

### Bibliografía. Fontes de información

#### 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**,

Anahi 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**

BusinessGoOn, **Guía de Big Data**, BusinessGoOn,

---

### **Recomendacións**

#### **Subjects that continue the syllabus**

Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicacións no e-Comercio/V06M101V02205

---

### **Other comments**

Dado o carácter eminentemente práctico da materia, baseada no desenvolvemento de competencias que poden requirir un certo adestramento no tempo, e a consecuente dificultade de avaliar estas competencias nun único exame, aconséllase con claridade aos estudantes o seguimento da modalidade de avaliación continua.

Orientacións para o estudo:

- A asistencia ás clases presenciais é importante para os alumnos que opten por esta opción, dado o enfoque metodolóxico e a realización de actividades grupais.
- A planificación adecuada para o respecto dos prazos de entrega e calendarios de actividades é fundamental para os alumnos virtuais.
- A conexión regular (cada dous días polo menos) á plataforma de teledocencia e a participación nas actividades grupais online considéranse fundamentais para o seguimento da materia na modalidade virtual.

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Commercial English</b>				
Subject	Commercial English			
Code	V06M101V03106			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - No Presencial			
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 Trusca , Marioara Mirela			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es">http://http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es</a>			
General description	This subject will address the four communication skills in English for international commerce as well as the importance of cultural aspects in communication			

<b>Training and Learning Results</b>	
Code	
A3	That students are able to integrate knowledge and handle complexity and formulate judgments based on information that was incomplete or limited, include reflecting on social and ethical responsibilities linked to the application of their knowledge and judgments.
B3	Proficiency in foreign languages applied to commerce.
C18	Knowledge of the specific registers of English for business.
C19	Mastery of business writing in English, correct use of technical terms.
C20	Oral command of business language in English.
C21	Knowledge of English in specific contexts: trade fairs, markets, meetings, negotiations.
C22	Development of communication and protocol skills.
D1	Ability to understand the meaning and application of the gender perspective in the different fields of knowledge and in professional practice with the aim of achieving a fairer and more egalitarian society.

<b>Expected results from this subject</b>	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Speak well in public, dominating the oral language and the communicative strategies and of protocol, emphasizing the use of non-sexist, inclusive language.	A3 B3 C20 C22 D1
Knowledge and command of the international language for business, of the different registers and their application in specific contexts, incorporating a gender perspective.	A3 B3 C18 C19 C21 D1
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	A3 B3 C20 C21 D1
Command of the specific terminology and the correct application and use in written texts in English.	A3 B3 C18 C19 D1

<b>Contents</b>
Topic

Vocabulary acquisition and use of dictionaries and reference books	1.1. Systematic learning of terminology: suffixes and prefixes, lexical families, derivation, frequent combinations, false friends, phrasal verbs, ... 1.2. Use of dictionaries and other materials of reference: types, information, researches in the web 1.3. Inclusive, non-sexist language
Culture and communication	2.1. Concept of culture and its influence in communication 2.2. Intercultural communication in international trade. The value of gender perspective 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
Introductory activities	2	0	2
Lecturing	6	12.5	18.5
Laboratory practical	26	50	76
Portfolio / dossier	0	4	4
Objective questions exam	1	0	1
Project	0	2	2
Simulation or Role Playing	0	2	2
Objective questions exam	1	2	3
Oral exam	0	2	2
Portfolio / dossier	0	2	2

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

### Methodologies

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

### Personalized assistance

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

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Portfolio / dossier	Glossary of commercial terms. Report. Group activity	15	B3	C18 C19	D1
Objective questions exam	Listening comprehension test. Individual.	15	A3	B3	C18 C21
Project	Cultural conflicts: Dilemma and decision. Pair activity. Peer review.	15	A3	B3	C21 C22
Simulation or Role Playing	Commercial correspondence. Group activity.	15	A3	B3	C18 C19 C21
Objective questions exam	Listening comprehension test: An Overseas Customer. Individual.	15		B3	C18 C21 C22
Oral exam	Recording a telephone message. Individual.	10		B3	C18 C20 C21
Portfolio / dossier	Interpreting non-verbal clues. Individual	15	A3	B3	C21 C22

---

**Other comments on the Evaluation**

---

VIRTUAL STUDENTS: The course is designed for continuous assessment. The condition to be evaluated will be the timely delivery of the activities published in the platform at the beginning of the course. Any task delivered after the deadline will not be evaluated (unless it is within the following 24 hours, all activities will be evaluated on a FAIL/PASS basis). 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.

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

PERSONAL ATTENTION: It may be done remotely (e-mail, campus remoto, forum in Moovi, ...) by appointment (all efforts will be made to respond no later than 3 working days).

---

---

**Sources of information**

---

**Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

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

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

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

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

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

**Cross-Cultural Communication**, 1st, Insight Media,

---

---

**Recommendations**

---

**Subjects that continue the syllabus**

International Professional Communication/V06M101V03206

---

---

**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.

A complete bibliography will be provided with each module.

---

**IDENTIFYING DATA****International Business Management**

Subject	International Business Management			
Code	V06M101V03107			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - No Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Lampón Caride, Jesús Fernando Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Cabanelas Omil, José Lampón Caride, Jesús Fernando Lloveras Gutiérrez, Javier			
E-mail	jesus.lampon@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.faitic.uvigo.es">http://www.faitic.uvigo.es</a>			
General description	This subject try to help students to understand differential characteristics that international businness posses 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.			

**Training and Learning Results**

Code	
A2	That the students can apply their knowledge and their ability to solve problems in new or unfamiliar environments within broader (or multidisciplinary) contexts related to their field of study.
B5	Working in a team.
C3	Knowledge of commercial management techniques in a global context, of the different markets, and of international economic relations and strategies.
C4	Knowledge of sales techniques, strategies, products, brands and communication in international markets.
C23	Planning and implementation of an integrated internationalisation project.
D2	Ability to communicate orally and in writing in Galician language.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
To identify and understand the main markets, as well as detecting potential markets, its characteristic and business opportunities.	A2 B5 C3 C4 C23 D2

**Contents**

Topic	
Introduction: Opportunities and Potentialities of the International Trade	1. Introduction. 2. Why the internationalization?
The managerial function and the strategic planning	1. Current crisis and the internationalisation. 2. The internationalisation of the company. 3. Keys for the success.
The internationalisation of the company	1. The importance of country brand. 2. Positioning the firm outside. 3. Integrated strategy for the internationalisation of the company.
Managerial skills in the international markets	1. Previous concepts. 2. Typification of companies and styles of direction.

The international businesses environment	1. The outline in the international marketing. 2. Analysis PESTEL.
The plan of internationalisation	1. Attitude and managerial orientation. 2. Process of decision of internationalisation. 3. Operative plan: strategies and tactical for the internationalisation.
International markets research	1. Introduction. 2. Methodology for the evaluation and analysis of markets. 3. Investigation of external markets
Markets in the world	UE; USA; China; Brazil; among others

### Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	3	3	6
Debate	15	18	33
Case studies	16	16	32
Problem and/or exercise solving	1	16	17
Objective questions exam	1	15	16
Essay	0	8.5	8.5

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

### Methodologies

	Description
Lecturing	Exposition of the lessons in accordance with the planning of the course. It includes questions and discussion.
Debate	Forums of discussion and debate in which the students will have to pose his consideration reasoned on the subjects posed by the professor.
Case studies	Approach of real cases of internationalized companies on which have to answer the students of individual form or in group.

### Personalized assistance

Methodologies	Description
Case studies	Answer to specific doubts that arise to the hour to solve the case study.
Tests	Description
Essay	Attention to questions arisen in cooperative projects.

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lecturing	Assistance, attitude, participation in the classes.	0	C3
Debate	Reflection and debate on the subjects proposed by the professor.	20	A2 C3 C4 C23
Case studies	Resolution of cases of study from the exposed guidelines in class.	25	A2 B5 C3 D2 C4 C23
Problem and/or exercise solving	Proof on understanding, knowledge and application of concepts.	5	A2 C3 C4 C23
Objective questions exam	Proof of question type test to check the follow-up.	35	C3 C4 C23
Essay	Realisation of a work tied to the internationalisation of the company.	15	B5 C3 D2 C4 C23

### Other comments on the Evaluation

To pass the subject, students must submit all mandatory activities.

If this is not the case, the grade will appear as not presented (if 20% of the activities are not delivered) or failed (20% of deliverables are exceeded). In the Moovi space you will have the required information.

### July evaluation

It will be necessary to deliver all the activities requested in the course like this like attending a proof that will be able to answer in Moovi.

---

---

### **Sources of information**

#### **Basic Bibliography**

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

#### **Complementary Bibliography**

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

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

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

---

---

### **Recommendations**

#### **Subjects that continue the syllabus**

International Marketing/V06M101V03202

---



**IDENTIFYING DATA****Dereito Internacional e Contratación**

Subject	Dereito Internacional e Contratación			
Code	V06M101V03201			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Lecturers	González López, Marta Lloves Suarez, Elias Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
E-mail	victoriapicatoste@vento.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 espazo regulado por normas xurídicas no que os suxeitos actuantes teñen dereitos e obrigas, no seu caso, esixibles ante os tribunais.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
B2	Capacidade para comunicarse de forma oral e escrita na propia lingua sobre conceptos técnicos.
C2	Dominio dos conceptos xurídicos na contorna internacional para a aplicación de coñecementos e resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido.

**Resultados previstos na materia**

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.	A4 B2 C2

**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.

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Estudo de casos	12	24	36
Resolución de problemas de forma autónoma	10	10	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	17	19

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Estudo de casos	Análise de casos relacionados cos contidos teóricos expostos nas sesións maxistras, ben baixo a guía e supervisión do profesor, ou ben de xeito autónomo polo alumno, e que sirvan para a interpretación dos ditos contidos aplicando e completando os coñecementos adquiridos.
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de casos prácticos e exercizos, e respostas a cusetionarios de carácter teórico ou teórico-práctico por parte do alumno e baixo a supervisión de profesor.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Resolución de problemas de forma autónoma	Atención a dúbidas referidas aos casos ou supostos prácticos propostos
Estudo de casos	Resolución de cuestións ligadas aos estudos de casos

<b>Avaliación</b>				
	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Estudo de casos	Avaliarase o traballo persoal, as achegas do alumno e, no seu caso, as intervencións que se realicen ao respecto.	40	A4	B2 C2
Resolución de problemas de forma autónoma	Avaliaráse o correcto prantexamento en términos xurídicos do caso e a procura e axeitada aplicación dos preceptos legais que correspondan.	40		B2 C2
Resolución de problemas e/ou exercicios	As preguntas de resposta curta versarán sobre os contidos teórico-prácticos da materia impartidos nas sesións maxistras.	20		C2

#### **Other comments on the Evaluation**

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 aplicaranse os criterios anteriores, nas dúas modalidades, presencial e teledocente. No seu caso, o alumno que se presente nesta convocatoria, ademais de realizar as tarefas que se sinalen na data de exame oficialmente fixada ao efecto, deberá presentar os traballos que, con carácter previo, houberan sido encomendados a tal fin.

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

##### **Basic Bibliography**

##### **Complementary Bibliography**

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

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

Sánchez Lorenzo, Sixto A., **Claúsulas en los contratos internacionales**, Atelier, 2012

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

Alvarez González, Santiago, **Legislación de Derecho Internacional Privado**, Última edición, 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 flexibel. Consecuentemente, pode requerir 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, achegarásese ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada intre do proceso formativo.

---

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Márketing Internacional</b>				
Subject	Márketing Internacional			
Code	V06M101V03202			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo Pérez Moure, Hugo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, David Cabanelas Lorenzo, Pablo López Miguens, María Jesús López Suárez, Óscar Pérez Moure, Hugo Rodríguez Daponte, María del Rocío Vázquez- Palacios Sánchez, Alejandro			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es hugoperezmourepm@gmail.com			
Web	<a href="http://www.faitic.uvigo.es">http://www.faitic.uvigo.es</a>			
General description				

<b>Resultados de Formación e Aprendizaxe</b>	
Code	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
C4	Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais.
C22	Desenvolvemento de habilidades comunicativas e de protocolo.
C24	Planificación e realización dun proxecto de márketing internacional.
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos.

<b>Resultados previstos na materia</b>	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Identificar os aspectos diferenciais de mercados exteriores respecto ao mercado doméstico, e aplicalo á toma de decisións.	A2 B1 C4 C22 C24 D3

<b>Contidos</b>	
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 posicionamiento.
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	16	16	32
Seminario	1	1	2
Debate	6	12	18
Resolución de problemas e/ou exercicios	12	23	35
Exame de preguntas obxectivas	1	20	21
Traballo	0	4.5	4.5

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

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición de conceptos teóricos e / ou prácticos para a comprensión da materia.
Seminario	Conferencias temáticas desenvolvidas por expertos na materia. Inclúe exposición e unha quenda de discusión entre os asistentes.
Debate	o Alumnado debera de participar en los debates ou foros da materia.

### Atención personalizada

Tests	Description
Traballo	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe.

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Debate	O alumnado participará en foros ou debates sobre a materia.	30	A2	B1	C4	D3
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno desenvolverá casos prácticos, lecturas ou exercicios sobre temas relacionados coa materia.	40	A2		C24	
Exame de preguntas obxectivas	Proba / s para a avaliación das competencias adquiridas. Poderían ser preguntas tipo test, exercicios, traballo, etc. para comprobar o seguimento da materia.	30			C4	
					C22	
					C24	

### Other comments on the Evaluation

O MCI segue un proceso de avaliación continua a través da plataforma de teledocencia.

Para superar a materia deberán entregar todas as actividades plantexadas. No caso contrario figurará coma non presentado.

No espazo de teledocencia darase toda a información da materia.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

Cerviño, J., **Marketing internacional. Nuevas perspectivas para un mercado globalizado**, 1ª, Pirámide, 2006  
Czinkota, M.; Ronkainen, I., **Marketing internacional**, 10ª, McGraw-Hill, 2013  
Pla, J.; León, F., **Dirección de empresas internacionales**, Prentice-Hall, 2014  
Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, McGrawHill, 2014  
García Loma, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing Strategies, 2016

### Recomendacións



<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Fiscalidade Internacional</b>				
Subject	Fiscalidade Internacional			
Code	V06M101V03203			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
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.gal pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
General description	Coñecer e saber liquidar os impostos vinculados coas actividades internacionais da empresa.			

### **Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	Description
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
B6	Aplicar o coñecemento á práctica.
C7	Dominio dos diferentes tributos relacionados co comercio internacional.
C8	Resolución de problemas prácticos de tributación nas operacións de comercio internacional.

### **Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Coñecer as obrigacións fiscais inherentes á actividade internacional e ser capaz de formalizar as correspondentes declaracións de impostos.	A2 B1 B6 C7 C8
Comprensión dos conceptos básicos e avanzados de lectura e redacción de textos.	

### **Contidos**

Topic	Content
Módulo I. Imposto aduaneiro	1.1.- Base imponible: axustes dos artigos 32 e 33 do Código Aduaneiro Modernizado. 1.2.- Zonas exentas.
Módulo II. IVE nas operacións intracomunitarias de bens e servizos	2.1.- Conceptos xerais sobre o IVE. 2.2.- Operacións exentas e a regra de prorrata. 2.3.- Entregas e adquisicións intracomunitarias de bens: número EORI. 2.4.- Ventas online na UE. 2.5.- Tributación dos servizos intracomunitarios. 2.6.- Recuperación dos IVEs soportados noutros países: modelos 360 e 361. 2.7.- Declaración estatística Intrastat.

Módulo III. IVE nas operacións con terceiros países

- 3.1.- O IVE nas exportacións de bens.
- 3.2.- Operacións asimiladas ás exportacións.
- 3.3.- Operacións vinculadas ás exportacións.
- 3.4.- Tax free e Duty free.
- 3.5.- O IVE nas exportacións de servizos.
- 3.6.- O IVE nas importacións de bens.
- 3.7.- Operacións asimiladas ás importacións
- 3.8.- Importación por un Estado membro distinto do país de entrada
- 3.9.- Depósito distinto do aduaneiro
- 3.10.- Modelos liquidatorios

Módulo IV. Impostos Especiais

- 4.1. Ámbito de aplicación
- 4.2. Feito imponible
- 4.3. Devengo
- 4.4. Suxeito pasivo

Módulo V. Inversión no exterior

- 5.1.- Introducción, ¿qué se busca co investimento directo no exterior?
- 5.2.- Economías de escala ligadas á internacionalización.
- 5.3.- Condicións necesarias para o investimento directo
- 5.4.- O proceso de internacionalización. ¿Por onde empezar?
- 5.5.- Factores determinantes para escoller o destino do investimento no exterior

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	10	10	20
Resolución de problemas	9	28	37
Foros de discusión	4	5	9
Exame de preguntas obxectivas	1	8	9

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

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesorado dos conceptos teóricos, exemplos e casos relacionados co programa da materia.
Resolución de problemas	Resolución de problema e exercicios
Foros de discusión	Participación nos foros de discusión plantexados na plataforma Moovi

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Resolución de problemas	Realización de los ejercicios y problemas propuestos por el profesorado en la materia	40	A2 B1 C7 B6 C8
Foros de discusión	Asistencia participativa en los foros de debate	20	
Exame de preguntas obxectivas	Examen oficial de la materia con preguntas tipo test	40	

### Other comments on the Evaluation

#### 1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O/A estudante deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios que propoña o profesorado da materia ao longo do curso.

#### 2.- EXAME FINAL

O/A estudante que non superar ou realizara algunha das probas periódicas ou algunha das actividades ou exercicios, deberá realizar os exames finais da materia nas datas que estableceza 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.

---

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

**Basic Bibliography**

---

**Complementary Bibliography**

---

Mascó Palau, B., **Tratado de aduanas e impuestos especiales**, Bosch, 2013

---

Arteaga, J., **Manual de internacionalización**, ICEX, 2017

---

---

**Recomendacións**

---

---

**Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Xestión das Operacións Internacionais/V06M101V03104

---

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Transporte e Loxística</b>				
Subject	Transporte e Loxística			
Code	V06M101V03204			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
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 XERAL			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización do sistema de loxística. O sistema de información logística.</li> <li>- Previsión, planificación e reabastecimento colaborativo na cadea de subministración.</li> <li>- Operativo na cadea de subministración. Racionalización da cadea de subministración.</li> <li>- Xestión de compras e xestión de stock en empresas de servizos: fundamentos.</li> <li>- O Departamento de Compras. A selección dos provedores e o proceso de negociación.</li> <li>- Estratexia do sistema de almacenamento. Deseño do sistema de almacenamento.</li> <li>- Xestión de almacéns. Axilización de fluxos de información e operacións. Organización do operativo no almacén.</li> </ul>			

### Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
C11	Coñecemento dos diferentes medios de transporte e a súa operativa.
C12	Coñecemento da loxística relacionada co comercio internacional.
C13	Dominio da terminoloxía específica ( Incoterms).

### Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relavante na área loxística.	A2 B1 C11
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de transporte e loxística.	A2 C11 C12 C13
Manexar os coñecementos, procesos e técnicas propias da xestión loxística, asumindo os efectos da súa práctica e as consecuencias da súa acción en calquera contexto de intervención, reflexionando sobre o seus propios posicionamentos.	C11 C12 C13
Tomar decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	A2 B1

### Contidos

Topic
-------

Tema 1: Xestión de Stocks	1.1.- Introducción 1.2.- Concepto de Loxística 1.3.- A Xestión de Stocks 1.4.- Costes asociados ós Stocks 1.5.- Deseño do modelo de Xestión de Stocks 1.6.- Deseño eficiente y sostible dos Envases e Embalaxes
Tema 2: Nocións xerais sobre Transporte	2.1.- Transporte por carretera 2.2.- Transporte por ferrocarril 2.3.- Transporte aéreo 2.4.- Transporte marítimo
Tema 3: O Contenedor Marítimo	3.1.- Introducción 3.2.- Tipos de Contenedores 3.3.- Loxística do Contenedor 3.4.- Costes asociados ó transporte de Contenedores
Tema 4: Xestión de compras	4-1.- Introducción 4-2.- Proceso de compra 4-3.- Axentes de compra 4-4.- Relación cliente-proveedor
Tema 5: Loxística Lean	5-1.- Introducción 5-2.- Orixe e principios fundamentais 5-3.- Inimigos do lean 5-4.- Stock mínimo 5-5.- Lotes pequenos 5-6.- Resolución de problemas 5-7.- Sistema Kanban 5-8.- Pensamento lean na relación con provedores e clientes

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	12	12	24
Resolución de problemas	5	10	15
Estudo de casos	5	10	15
Exame de preguntas obxectivas	1	10	11
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	9	10

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

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado.
Resolución de problemas	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno de forma individual ou en grupo baixo a supervisión do profesor.
Estudo de casos	Resolución en grupo de casos relacionados cos contidos da materia, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Resolución de problemas	Proba obxecto de avaliación continua. Consiste na resolución de forma individual ou en grupo de cuestións prantexadas, guiadas e supervisadas polo profesor sobre a materia. Si evaluará a participación do alumno e comprensión da materia.	20	A2 B1 C11 C12 C13
Estudo de casos	Proba obxecto de avaliación continua. Resolución en grupo de casos de empresas relacionados cos contidos da asignatura baixo a proposta, guía e supervisión do profesor. Se evaluará a participación do grupo e a comprensión da materia.	20	A2 B1 C11 C12 C13

Exame de preguntas obxectivas	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polos alumnos sobre o tema. Este deberá escoller unha resposta de entre varias propostas.	30			C11 C12 C13
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame como prueba para evaluar os coñecementos adquiridos polo alumno sobre a materia. A resposta debe ser breve.	30	A2	B1	C11 C12 C13

### Other comments on the Evaluation

A **primeira parte da asignatura** (50% da nota final da asignatura), correspondente ós **temas 1, 2 e 3**, consta dunhas actividades obrigatorias e avaliáveis:

- A avaliación do tema 1 (25% da nota final da asignatura) consistirá en 2 traballos.
- A avaliación dos temas 2 e 3 (25% da nota final da asignatura) consistirá en 4 cuestionarios e na participación nos Foros habilitados na plataforma docente.

Para superar a primeira parte é necesario cumprir dúas condicións: 1) realizar os 2 traballos, os 4 cuestionarios e participar nos Foros habilitados na plataforma docente. 2) obter un mínimo de 5 puntos en cada traballo, cuestionarios e nos Foros (Escala de 0 a 10 puntos).

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

- Exame final (30% da nota final da asignatura): Este exame terá lugar na data e na hora oficiais.
- Actividades propostas (20% da nota final da asignatura).

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

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

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

- DIZ-COMESAÑA, M.E., **Logística de Compras: Conceptos básicos y gestión de compras**, En Torres (2010),
- FERNÁNDEZ SASIAÍN, FRANCISCO, **Estiba y Trincaje de Mercancías en Contenedor**, Marge Books, 2014
- GARCÍA ARCA, JESÚS; GONZÁLEZ-PORTELA GARRIDO, ALICIA TRINIDAD; PRADO PRADO, JOSÉ CARLOS, **La mejora en la eficiencia y sostenibilidad de la cadena de suministro mediante el diseño del envase y el embalaje**, Servicio de Publicacións de la Univesidade de Vigo, 2016
- GARCÍA ARCA, JESÚS; GONZÁLEZ-PORTELA GARRIDO, ALICIA TRINIDAD; PRADO PRADO, JOSÉ CARLOS, **Envases y Embalajes Sostenibles. Retos de diseño en cadenas de suministro globales**, Andavira Editora, 2019
- GARCÍA ARCA, JESÚS; PRADO PRADO, JOSÉ CARLOS, **El Envase y el Embalaje en el sector alimentario. Sus implicaciones logísticas en el contexto gallego.**, IGAPE; ANFACO, 2006
- 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
- JACOBS, F. R. y CHASE, R. B., **Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros**, ISBN: 9781456291174; ISBN ebook: 9781456292263, 16ª edición, McGraw-Hill, 2022
- LUSA, A. (Coordinadora), **Guía para el diseño de la cadena de suministro**, ISBN: 9788417946821, 1ª edición, Dextra Editorial, 2022
- PRADO, J.C. y OTROS, **Dirección de Logística y Producción**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2000
- SANTOS, J. y OTROS, **Mejorando la producción con lean thinking**, Pirámide, 2015
- TORRES, F.J. (Coord.), **Transporte Marítimo en la Cadena de Suministros**, Andavira Editora, 2010

#### Complementary Bibliography

- ANAYA TEJERO, J.J., **Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa**, ESIC, 2000
- ARIAS ARANDA, D. Y MINGUELA RATA, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, Pirámide, 2018
- ARIAS ARANDA, D. Y MINGUELA RATA, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, Pirámide, 2018
- 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
- 
- DANIELS, J.D. y OTROS, **Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones**, Pearson, 2013
- 
- ENRIQUEZ DE DIOS, J.J., **Transporte Internacional de Mercancías**, ESIC, 1994
- 
- ESCRIVÁ, J. y SAVALL, V., **Almacenaje de Productos**, McGraw-Hill, 2005
- 
- GARCÍA VILLALOBOS, J. C., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2021
- 
- GUTIÉRREZ CASAS, G. y PRIDA ROMERO, B., **Logística y Distribución Física**, McGraw-Hill, 1998
- 
- HEIZER, J. y RENDER, B., **Dirección de la Producción y las Operaciones**, Editorial Pearson, Prentice Hall, 2007
- 
- MARCO, J. A., **Logística 5.0**, Almuzara, 2021
- 
- 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
- 
- MORA GARCÍA, L. A., **Gestión logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento**, ISBN: 9789587713954, 3ª edición, ECOE ediciones, 2023
- 
- PIRES, S., **Gestión de la Cadena de Suministros**, McGraw-Hill, 2007
- 
- 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 Comercial y Empresarial**, ESIC, 2004
- 
- SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Marketing para la Distribución Comercial**, ESIC, 2006
- 
- SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Operaciones en la Empresa**, ESIC, 2010
- 
- URZELAI A., **Manual Básico de Logística Integral**, Díaz de Santos, 2006
- 

## Recomendacións

### Other comments

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que hai que realizar co estudantado na materia e se concibe de maneira flexible. En consecuencia, pode requirir axustes ao longo do curso promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios/as reais ou pola relevancia das situacións que poidan xurdir. Do mesmo xeito, os alumnos recibirán a información e as pautas específicas que sexan necesarias en cada momento do proceso de formación.

**IDENTIFYING DATA****Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicacións no e-Comercio**

Subject	Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicacións no e-Comercio			
Code	V06M101V03205			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	Castro Rascado, Enrique de Prado Losada, Ana María García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.es erosello@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
General description				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun xeito que terá que ser, en grande medida, autodirixido e autónomo.
B4	Dominio das TIC relacionadas co comercio internacional.
B5	Traballar en equipo.
C14	Coñecemento das plataformas electrónicas, e os mercados a través de Internet. Dominio das operacións electrónicas, e dos aspectos colaterais de seguridade, riscos, e estruturas de funcionamento.
C15	Coñecemento das distintas aplicacións de xestión de datos e ferramentas informáticas para o comercio electrónico.
C16	Obtención e valoración de información na internet.
C17	Análise de software, elección de sistemas e aplicacións.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
O obxectivo da materia é o de adquirir un coñecemento aplicado do TIC e Internet no e-comercio. Coñecer, ser capaces de avaliar e planificar o uso de diferentes recursos e ferramentas baseados en Internet como a Web, ferramentas da Web 2.0, os mercados electrónicos, e os medios de pago electrónicos no e-comercio.	A5 B4 B5 C14 C15 C16 C17
Coñecemento básico dos principais movementos, épocas e tendencias na historia da literatura do segundo idioma estranxeiro nos seus diferentes ámbitos xeográficos e culturais e das/os principais autoras/es que a protagonizan.	

**Contidos**

Topic	
1. Visión xeral do TIC e Internet no e-comercio.	O TIC no e-comercio. O uso de Internet na actividade comercial.
2. Modelos de e-negocio apoiados polo TIC. Modelos de e-negocio baseados no TIC.	Tipos de modelos de negocio baseados en Internet e no uso intensivo do TIC.
3. A Web no e-comercio: deseño, publicidade e posicionamento na Rede.	Posibilidades da Web no e-comercio. E-mercadotecnia. Aspectos técnicos.
4. Ferramentas baseadas en Internet no e-mercadotecnia. Ferramentas de análises.	Análise da reputación dixital. Análise de tráfico e seguimento.

5. A Web 2.0 no e-comercio. Ferramentas e servizos. Imaxe dixital e e-reputación.	A paradigma da Web 2.0. Influencia no e-comercio. ferramentas e técnicas. E-reputación.
6. O TIC no comercio B2B. E-marketplaces e comunidades virtuais de negocio. E-logistics.	Espazos B2B. E-marketplaces. Influencia do TIC na e-loxística.
7. Banca electrónica. Fundamentos e servizos para o e-comercio.	Introdución á banca electrónica. Servizos. Usos. Aspectos técnicos.
8. Transaccións electrónicas. Medios de pago online. Seguridade nas transaccións.	Tipos de transaccións electrónicas. Tipos de medios de pago online. Seguridade nas transaccións.
9. Protección de datos no e-comercio. Aspectos técnicos e legais.	Introdución á protección de datos e os seus aspectos técnicos.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	7	15.6	22.6
Aprendizaxe baseado en proxectos	28	58.8	86.8
Exame de preguntas obxectivas	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.

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Aprendizaxe baseado en proxectos	Os/as estudantes levan a cabo a realización dun proxecto ou traballo nun tempo determinado, para resolver problemas, casos de estudo, ou abordar tarefas mediante a planificación, deseño e realización dunha serie de actividades ou ítems avaliábeis. Realízase xeralmente de maneira grupal (individual en caso de modalidade de avaliación global).
	AVALIACIÓN CONTINUA Carácter: obrigatorio
	AVALIACIÓN GLOBAL Carácter: obrigatorio

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Aprendizaxe baseado en proxectos	O alumnado terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases presenciais, estudo de casos, realización de traballos, e do control regular do traballo realizado. O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases de resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e do control regular do traballo realizado. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, ...) baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible atenderanse estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de 3 días hábiles.
Tests	Description
Exame de preguntas obxectivas	O alumnado terá un seguimento continuo e unha atención personalizada, a través das clases presenciais, estudo de casos, realización de traballos, e do control regular do traballo realizado.

### Avaliación

Description	Qualification Training and Learning Results

Aprendizaxe baseado en proxectos	Os/as estudantes levarán a cabo a realización dun proxecto, que se avaliará mediante a realización dunha serie de actividades avaliábeis propostas. Exporanse 5 actividades avaliábeis ao longo do curso, cuxa ponderación dentro do conxunto da materia será de: 20%, 20%, 15%, 15% e 20% (total 90%). Todas elas serán de entrega obrigatoria e requirirase obter un mínimo de 4 sobre 10 en cada unha delas para optar a superar a materia.	90	A5	B4	C14
----------------------------------	--	----	----	----	-----

#### AVALIACIÓN CONTINUA

Carácter: entrega obrigatoria

Nota mínima para optar a superar a materia: 4 sobre 10 en cada unha das actividades

#### AVALIACIÓN GLOBAL

Carácter: entrega obrigatoria

Nota mínima para optar a superar a materia: 4 sobre 10 en cada unha das actividades

A ponderación de cada actividade nesta modalidade será de 15%,15%,15%, 10% e 15% (total 70%). Véxase o apartado "Outros comentarios sobre a Avaliación"

Exame de preguntas obxectivas	Consistirá nunha proba escrita onde se deberán contestar preguntas breves e/ou tipo test de selección simple ou múltiple. Versarán sobre todos os contidos da materia. A súa realización será opcional.	10	A5	B4	C14
-------------------------------	---	----	----	----	-----

### Other comments on the Evaluation

#### MODALIDADE DE avaliación continua

As condicións para poder superar a materia por avaliación continua son:

- O/a estudante deberá seguir de maneira asidua la materia a través da plataforma online destinada para elo.
- Deberá entregar as actividades avaliábeis, no prazo que se estipule para cada unha delas, e obter unha nota  $\geq 4$  sobre 10 en todas e cada unha delas.
- Obter unha nota final  $\geq 5$  sobre 10, como resultado da media ponderada dos items avaliábeis (actividades e o exame)
- A realización do exame, que pondera un 10% da nota, non é obrigatoria. En caso de non realizarse, se puntuará con 0 puntos a efectos do cálculo da nota final.

Quen non cumbran algún destes requisitos considerarase que non superaron a materia.

Alternativamente, o/a estudante que non queira ser avaliado/a por avaliación continua debe renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 5ª semana de docencia.

#### MODALIDADE DE avaliación global

Os/as estudantes que non sigan a modalidade de avaliación continua, así como quen se presente ás convocatorias de 2ª oportunidade (Julio) ou outras convocatorias extraordinarias que poidan establecerse, deberán realizar e entregar, antes da data do exame, todas e cada unha das actividades avaliábeis que se exorán na materia. E realizar, opcionalmente, o Exame de preguntas obxectivas indicado na sección de Avaliación. Neste caso a ponderación será diferente á da avaliación continua, calculándose a nota final como:

$$N=0,15*A1 + 0,15*A2 + 0,15*A3 + 0,10*A4 + 0,15*A5 + 0,30 *B$$

sendo A1, A2, A3, A4 e A5 as cualificacións obtidas nas 5 actividades avaliábeis antes mencionadas, e "B" a nota obtida no exame. É ademais condición necesaria obter unha nota  $\geq 4$  sobre 10 en todas e cada unha das 5 actividades.

Se superará a materia se se obtén unha nota final  $\geq 5$  sobre 10, como resultado da media ponderada dos items avaliábeis (as actividades e o exame)

A realización do exame, que pondera neste caso un 30% da nota, non é obrigatoria. En caso de non realizarse, se puntuará con 0 puntos a efectos do cálculo da nota final.

As datas de exames oficiais das distintas convocatorias serán as publicadas na páxina web do Máster:

<http://mcinternacional.webs.uvigo.es/>

EN CASO DE DÚBIDA, DISCREPANCIA, ERRO DE TRADUCIÓN, INCOMPLETITUD, INTERPRETACIÓN, Ou SIMILAR, PREVALECERÁ



---

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

#### **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.**,  
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**
- Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan, **Marketing 4.0**, John Wiley & Sons Inc, 2017

---

### **Recomendacións**

#### **Subjects that it is recommended to have taken before**

As TIC no Comercio Internacional/V06M101V02105

#### **Other comments**

Dado o carácter eminentemente práctico da materia, baseada no desenvolvemento de competencias que poden requirir un certo adestramento no tempo, e a consecuente dificultade de avaliar estas competencias nun único exame, aconséllase vehementemente aos estudantes o seguimento da modalidade de avaliación continua.

Orientacións para o estudo:

- A asistencia ás clases presenciais é importante para os alumnos que opten por esta opción, dado o enfoque \*metodolóxico e a realización de actividades grupais.
- A planificación adecuada para o respecto dos prazos de entrega e calendarios de actividades é fundamental para os alumnos virtuais.
- A conexión regular (cada dous días polo menos) á plataforma de teledocencia e a participación nas actividades grupais online considéranse fundamentais para o seguimento da materia na modalidade virtual.

**IDENTIFYING DATA****International Professional Communication**

Subject	International Professional Communication			
Code	V06M101V03206			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - No Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli Trusca , Marioara Mirela			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es">http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es</a>			
General description	This is an English subject for Specific Purposes useful for international trade. There is a special emphasis on oral communication aspects and on professional micro-skills.			

**Training and Learning Results**

Code	
A3	That students are able to integrate knowledge and handle complexity and formulate judgments based on information that was incomplete or limited, include reflecting on social and ethical responsibilities linked to the application of their knowledge and judgments.
B3	Proficiency in foreign languages applied to commerce.
C13	Mastery of specific terminology (Incoterms).
C18	Knowledge of the specific registers of English for business.
C19	Mastery of business writing in English, correct use of technical terms.
C20	Oral command of business language in English.
C21	Knowledge of English in specific contexts: trade fairs, markets, meetings, negotiations.
D1	Ability to understand the meaning and application of the gender perspective in the different fields of knowledge and in professional practice with the aim of achieving a fairer and more egalitarian society.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Speak well in public, dominating the oral language and the communicative strategies and of protocol, emphasizing the use of non-sexist, inclusive language.	A3 B3 C20 C21 D1
Knowledge and command of the international language for business, of the different registers and their application in specific contexts, incorporating a gender perspective.	A3 B3 C18 C19 C21 D1
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	A3 B3 C13 C20 C21 D1
Command of the specific terminology and the correct application and use in written texts in English.	A3 B3 C13 C18 C19 D1

<b>Contents</b>	
Topic	
1. Job search	1.1. CV 1.2. Cover and application letters 1.3. Job advertisements 1.4. Job interviews 1.5. Gender and diversity
2. Meetings	2.1. Participating in meetings 2.2. Formal meetings 2.3. Informal meetings 2.4. Networking 2.5. Non-sexist, inclusive language
3. Negotiations	3.1. Preparing to negotiate 3.2. Bargaining 3.3. Dealing with conflict 3.4. International negotiations
4. Professional presentations	4.1. Prepare 4.2. Practice 4.3. Perform

<b>Planning</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	2	0	2
Lecturing	10	18	28
Practices through ICT	24	48.5	72.5
Essay	0	2	2
Oral exam	0	1	1
Objective questions exam	0	1	1
Objective questions exam	0	1	1
Objective questions exam	0	1	1
Presentation	0	4	4

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

<b>Methodologies</b>	
	Description
Introductory activities	Introduction of the subject, work system, materials, bibliography and evaluation.
Lecturing	Presentation of contents, discussion and instructions for assigned essays and activities.
Practices through ICT	Applying English communicative skills in small groups, through individual activities, in pairs or in teams.

<b>Personalized assistance</b>	
Methodologies	Description
Practices through ICT	Applying English communicative skills in small groups, through individual activities, in pairs or in teams.

<b>Assessment</b>						
	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Essay	Job search: writing (Peer review)	15	A3	B3	C18 C19 C21	D1
Oral exam	Meetings: speaking	15	A3	B3	C18 C20 C21	D1
Objective questions exam	Meetings: vocabulary	15	A3	B3	C19 C21	D1
Objective questions exam	Negotiations: listening test	15	A3	B3	C13 C18 C21	D1
Objective questions exam	Negotiations: vocabulary	15	A3	B3	C18 C19 C21	D1
Presentation	Final presentation	25	A3	B3	C20 C21	D1

---

**Other comments on the Evaluation**

---

VIRTUAL STUDENTS: The course is designed for continuous assessment. The condition to be evaluated will be the timely delivery of the activities published in the platform at the beginning of the course. Any task delivered after the deadline will not be evaluated (unless it is within the following 24 hours, all activities will be evaluated on a FAIL/PASS basis). Students not passing the subject at the end of the course will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

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

PERSONAL ATTENTION: It may be done remotely (e-mail, campus remoto, forum in Moovi, ...) by appointment (all efforts will be made to respond no later than 3 working days).

---

---

**Sources of information**

---

**Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

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

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

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

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

---

---

**Recommendations**

---

**Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Commercial English/V06M101V03106

---

**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.

A complete bibliography will be provided with each module.

---

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Practicum</b>				
Subject	Practicum			
Code	V06M101V03207			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade Organización de empresas e márketing			
Coordinator				
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Lampón Caride, Jesús Fernando Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail				
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es/index.php/es/">http://faitic.uvigo.es/index.php/es/</a>			
General description	Esta materia está asociada a o período de prácticas que deben realizar os alumnos de o máster de comercio internacional. O cometido é facilitar a documentación necesaria para realizar as prácticas así como definir o como se debe facer a memoria de prácticas.			

### Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
B5	Traballar en equipo.
B6	Aplicar o coñecemento á práctica.
C25	Aplicación práctica de coñecementos adquiridos: financiamento, márketing, fiscalidade, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos
D1	Capacidade para comprender o significado e aplicación da perspectiva de xénero nos distintos ámbitos de coñecemento e na práctica profesional co obxectivo de alcanzar unha sociedade máis xusta e igualitaria.
D2	Capacidade para comunicarse por oral e por escrito en lingua galega
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos.

### Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Mellorar as presentacións en público e o traballo en equipo	B1 B5 B6 C25 D1 D2 D3

### Contidos

Topic	
Realización de prácticas en empresa ou institucións relacionadas co comercio internacional, con polo menos 180 horas de duración.	1. Análise da situación da empresa. 2. Identificación de actividades desenvolvidas.
As prácticas serán titorizadas por un responsable da empresa e un profesor do Máster.	

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticum, Practicas externas e clínicas	0	140	140
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	0	10	10

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O alumno realiza as súas prácticas externas na empresa ou institución asignada pola organización do Máster, a través dun convenio de colaboración asinado pola empresa e a Universidade de Vigo.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Prácticum, Practicas externas e clínicas	Localización de empresa para a realización das prácticas e axuda durante o proceso.
Tests	Description
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	Atención a dúbidas derivadas da realización das memorias.

<b>Avaliación</b>			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	O alumno debe elaborar unha memoria de prácticas, seguindo as indicacións de os profesores de a materia. En a avaliación terase en conta a estrutura de a memoria, a corrección técnica e formal, e a achega persoal de o alumno en a aplicación de os coñecementos adquiridos en as restantes materias. O informe debe incluír a avaliación realizada por o responsable en a empresa de prácticas, que influirá en a cualificación final. O documento de avaliación é Anexo IV: informe do titor/a da empresa ou entidade e ponderará un 40% da nota final.	0	B1 C25 D1 B5 D2 B6 D3

#### **Other comments on the Evaluation**

É necesario que os alumnos que queiran realizar prácticas entreguen a súa Currículum Vitae en canto o esíxa o profesor de modo que se axilice todo o proceso, porque existe unha dependencia de terceiras partes. Si o alumno dubida entre realizar as prácticas ou utilizar a súa experiencia profesional, debe tomar unha decisión antes de que finalice o mes de febreiro, para que os responsables de o máster teñan tempo suficiente para atopar unha empresa colaboradora.

Os alumnos que opten por utilizar a experiencia profesional para compensar as 180 horas de prácticas, deben xustificar a súa experiencia mediante un escrito de un responsable en a organización en a que traballa e que vincule a súa experiencia con o comercio internacional. Así mesmo debe entregar a memoria final que será o elemento utilizado para cualificar a materia.

En a segunda convocatoria utilizaranse os mesmos criterios de avaliación que en a primeira.

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

##### **Basic Bibliography**

##### **Complementary Bibliography**

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

#### **Recomendacións**

##### **Other comments**

Os alumnos con experiencia laboral poderán convalidar esta materia pola súa actividade profesional de polo menos seis meses realizando tarefas relacionadas co comercio internacional. Recoméndase que o alumno que opte por esta vía comuníqueo canto antes aos profesores responsables da materia.

Así mesmo recoméndase aos alumnos a máxima flexibilidade na aceptación das prácticas propostas pola organización do Máster. Non sempre é posible ofrecer ao alumno máis dunha opción de prácticas.

**IDENTIFYING DATA****Traballo de Fin de Máster**

Subject	Traballo de Fin de Máster			
Code	V06M101V03208			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Economía financeira e contabilidade Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Lampón Caride, Jesús Fernando Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	pilar.munoz@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es/index.php/es/">http://faitic.uvigo.es/index.php/es/</a>			
General description	O traballo fin de máster é unha materia do Master na que o estudante debe demostrar a súa madurez intelectual e a súa capacidade para integrar coñecementos, actitudes e habilidades. En consecuencia, debe responder a criterios de calidade e rigor, polo que se seguirá unha metodoloxía específica suxerida polos profesores que permita identificar axeitadamente as necesidades de información e a selección de fontes, o tratamento de datos e a presentación de resultados conforme se exigen dende o Master e, como paso previo aos retos aos que terán que afrontar nun futuro profesional.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A1	Posuír e comprender coñecementos que acheguen unha base ou oportunidade de ser orixinais no desenvolvemento e/ou aplicación de ideas, adoito nun contexto de investigación.
B2	Capacidade para comunicarse de forma oral e escrita na propia lingua sobre conceptos técnicos.
C23	Planificación e realización dun proxecto integrado de internacionalización.
C24	Planificación e realización dun proxecto de márketing internacional.
D1	Capacidade para comprender o significado e aplicación da perspectiva de xénero nos distintos ámbitos de coñecemento e na práctica profesional co obxectivo de alcanzar unha sociedade máis xusta e igualitaria.
D2	Capacidade para comunicarse por oral e por escrito en lingua galega
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Desenvolver unha metodoloxía adecuada para o diagnóstico, a xeración de alternativas e a elección de opcións para a internacionalización de empresas, organizacións ou proxectos.	A1
	B2
	C23
	C24
	D1
	D2
Propiciar a toma de decisións activa nun contexto empresarial. Estimular o emprendimento de proxectos de internacionalización.	D3
	A1
	B2
	C23
	C24
	D1
	D2
	D3

Favorecer a implicación na posta en marcha de proxectos de internacionalización ou desenvolvendo algún A1 xa existente.

B2  
C23  
C24  
D1  
D2  
D3

## Contidos

### Topic

Os contidos do proxecto poderán desenvolverse en calquera actividade que implique internacionalización, con especial valor a aquelas que impliquen alianzas ou o desenvolvemento de cooperación.

Os ámbitos do proxecto poderán centrarse nos seguintes:

- Exportación ou importación de produtos.
- Comercialización de servizos.
- Adquisición ou venda internacional de tecnoloxías ou desenvolvemento de proxectos internacionais que impliquen accións consolidadas de I+D.
- Acordos de distribución e de cooperación nos que participen axentes internacionais.
- Produción, distribución, elaboración no exterior de produtos ou servizos.
- Acordos de cooperación entre organizacións, empresas ou entidades que impliquen accións no ámbito global ou internacional, en particular, empresas mixtas, filiais, tanto de produción como de comercialización, contratos de asistencia técnica, licenzas, contratos de asistencia, subcontratación, participación en proxectos i+d.
- Tamén poderían articularse como combinación dos anteriores ou outras propostas a avaliar polos profesores sempre que impliquen internacionalización directa ou inversa.

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Traballo tutelado	2	20	22
Aprendizaxe baseado en proxectos	1	96	97
Traballo	1	30	31

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

## Metodoloxía docente

	Description
Traballo tutelado	Traballo autónomo para parte de o alumno que será supervisado polo titor asignado desde a coordinación da materia. Esta asignación pode derivar dun acordo entre o alumno e o titor, ou a asignación pode vir desde a coordinación da materia pola proximidade temática.



Aprendizaxe baseado en INTRODUCCIÓN:

proxectos Xustificación do traballo  
 Obxectivos [identificar]  
 Descrición específica da metodoloxía  
 1. ANÁLISE E DIAGNÓSTICO  
 1.1 ANÁLISE DA CONTORNA GLOBAL.  
 1.2 ANÁLISE DA CONTORNA ESPECÍFICO.  
 1.3 ANÁLISE INTERNA [SE PROCEDE].  
 1.4 DIAGNÓSTICO.  
 2. ESTRATEXIAS.  
 2.1 FIXACIÓN DE OBXECTIVOS.  
 2.2 ESTRATEXIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN.  
 2.3 SÍNTESE: PLAN DIRECTOR DE INTERNACIONALIZACIÓN  
 (análise simple de viabilidade).  
 3. CONCLUSIÓNS.  
 Bibliografía.  
 Apéndices.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Aprendizaxe baseado en proxectos	O estudiantado ten sesións de orientación e cadanseu titor individual.
Traballo tutelado	Atención por parte do titor á evolución do traballo. O coordinador da materia informará das datas e procedementos que han de cumprir os estudantes.

### Avaliación

	Description	Qualification Training and Learning Results				
Traballo tutelado	INFORME ELABORADO POLO TITOR.  O informe do titor, coñecedor do traballo, se terá en conta na cualificación do alumno.	30	A1	B2	C23 C24	D1 D2 D3
Aprendizaxe baseado en proxectos	DESENVOLVEMENTO E ELABORACIÓN DO PROXECTO.  O non cumprimento de prazos implicará unha valoración de cero no apartado correspondente. Rango de avaliación: 0-10:  - Proposta e xustificación do proxecto, peso 5% (si o alumno non presenta unha proposta no prazo previsto adxudicáraselle polo profesor un proxecto). - Estrutura e índice tentativo, peso 5%. - Elaboración da análise (da contorna e interno, si procede), peso 30%. - Elaboración do diagnóstico, peso 20%. - Elaboración de estratexias, peso 30%. - Elaboración da viabilidade e implantación, peso 10%.	40	A1	B2	C23 C24	D1 D2 D3
Traballo	PRESENTACIÓN FINAL DO PROXECTO: A presentación poderá ser pública. Os criterios de avaliación serán os seguintes: Calidade da presentación, peso 20% Contidos, peso 50% Enfoque e orixinalidade, peso 20%; Bibliografía e documentación, peso 10%	30	A1	B2	C23 C24	D1 D2 D3

### Other comments on the Evaluation

As dúas fases, Desenvolvemento e elaboración do proxecto (Proxectos) e Presentación final do proxecto (Traballos e proxectos) necesitan ser superadas. É dicir, é necesario obter polo menos un 5 globalmente en cada parte para superar a asignatura de proxecto.

No caso de concorrer á segunda convocatoria, avaliarase igualmente o seguimento do proxecto cun 40% e o 30% da avaliación global corresponderá á Presentación final do proxecto que o alumno entregará nas condicións establecidas polos profesores, e se avaliará de acordo cos criterios establecidos na Presentación final do proxecto (apartado de traballos e proxectos). O titor aportará unha cualificación numérica que corresponde ao 30% da cualificación.

No caso de que o TFM sexa cualificado só polo titor/a, sempre que a normativa permita esta opción, o titor utilizará os

mesmos criterios indicados en esta guía sen a limitación do 30% citada no párrafo anterior.

Importante: Calquera evidencia de traballo/s plagiado/s ou copiado/s suporá unha cualificación directa de suspenso que pode ser das dúas convocatorias.

---

---

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

---

**Recomendacións**

---

**Other comments**

Recoméndase superar as materias do primeiro cuadrimestre.

---

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Prácticas Externas</b>				
Subject	Prácticas Externas			
Code	V06M101V03209			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://fatic.uvigo.es/index.php/es/">http://fatic.uvigo.es/index.php/es/</a>			
General description	Esta materia está asociada a o período de prácticas que deben realizar os alumnos de o máster de comercio internacional. O cometido é facilitar a documentación necesaria para realizar as prácticas así como definir o como se debe facer a memoria de prácticas.			

<b>Resultados de Formación e Aprendizaxe</b>	
Code	
B1	Capacidade para resolver problemas de xestión.
B5	Traballar en equipo.
B6	Aplicar o coñecemento á práctica.
C25	Aplicación práctica de coñecementos adquiridos: financiamento, márketing, fiscalidade, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos
D1	Capacidade para comprender o significado e aplicación da perspectiva de xénero nos distintos ámbitos de coñecemento e na práctica profesional co obxectivo de alcanzar unha sociedade máis xusta e igualitaria.
D2	Capacidade para comunicarse por oral e por escrito en lingua galega
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos.

<b>Resultados previstos na materia</b>	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Mellorar as presentacións en público e o traballo en equipo	B1 B5 B6 C25 D1 D2 D3

<b>Contidos</b>	
Topic	
Realización de prácticas en empresa ou institucións relacionadas co comercio internacional, con polo menos 180 horas de duración.	1. Análise da situación da empresa. 2. Identificación de actividades desenvolvidas.
As prácticas serán titorizadas por un responsable da empresa e un profesor do Máster.	

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	0	140	140
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas(Repetida non usar)	0	10	10
*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.			

## Metodoloxía docente

	Description
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	O alumno realiza as súas prácticas externas na empresa ou institución asignada pola organización do Máster, a través dun convenio de colaboración asinado pola empresa e a Universidade de Vigo.

## Atención personalizada

Methodologies	Description
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	Localización de empresa para a realización das prácticas e axuda durante o proceso.
Tests	Description
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas(Repetida non usar)	Atención a dúbidas derivadas da realización das memorias.

## Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas(Repetida non usar)	O alumno debe elaborar unha memoria de prácticas, seguindo as indicacións de os profesores de a materia. En a avaliación terase en conta a estrutura de a memoria, a corrección técnica e formal, e a achega persoal de o alumno en a aplicación de os coñecementos adquiridos en as restantes materias. O informe debe incluír a avaliación realizada por o responsable en a empresa de prácticas, que influirá en a cualificación final. O documento de avaliación Anexo IV: informe do titor/a da empresa ou entidade ponderará un 40% da nota final.	100	B1 B5 B6	C25	D1 D2 D3

## Other comments on the Evaluation

É necesario que os alumnos que queiran realizar prácticas entreguen a súa Currículum Vitae en canto o esíxa o profesor de modo que se axilice todo o proceso, porque existe unha dependencia de terceiras partes. Si o alumno dubida entre realizar as prácticas ou utilizar a súa experiencia profesional, debe tomar unha decisión antes de que finalice o mes de febreiro, para que os responsables de o máster teñan tempo suficiente para atopar unha empresa colaboradora.

Os alumnos que opten por utilizar a experiencia profesional para compensar as 180 horas de prácticas, deben xustificar a súa experiencia mediante un escrito de un responsable en a organización en a que traballa e que vincule a súa experiencia con o comercio internacional. Así mesmo debe entregar a memoria final que será o elemento utilizado para cualificar a materia.

En a segunda convocatoria utilizaranse os mesmos criterios de avaliación que en a primeira.

## Bibliografía. Fontes de información

### Basic Bibliography

### Complementary Bibliography

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

Linde-Valenzuela, Teresa, **Cómo tutelar unas prácticas externas de calidad**, Vol. 2, Nº. 1 (97-99), Revista Prácticum, 2017

## Recomendacións

### Other comments

Os alumnos con experiencia laboral poderán convalidar esta materia pola súa actividade profesional de polo menos seis meses realizando tarefas relacionadas co comercio internacional. Recoméndase que o alumno que opte por esta vía comuníqueo canto antes aos profesores responsables da materia.

Así mesmo recoméndase aos alumnos a máxima flexibilidade na aceptación das prácticas propostas pola organización do Máster. Non sempre é posible ofrecer ao alumno máis dunha opción de prácticas.