



(*)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 - Presencial

Subjects**Year 1st**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06M101V02101	International Economy	1st	3
V06M101V02103	Accounting and International Finances	1st	4.5
V06M101V02104	Management of International Operations	1st	4.5
V06M101V02105	ICTs in International Trade	1st	4.5
V06M101V02106	Commercial English	1st	4.5
V06M101V02107	International Business Management	1st	4.5
V06M101V02201	International Law and Procurement	1st	3
V06M101V02202	International Marketing	2nd	4.5
V06M101V02203	International Taxation	2nd	3
V06M101V02204	Transport and Logistics	2nd	3
V06M101V02205	New ICTs in E-commerce	2nd	4.5
V06M101V02206	International Professional Communication	2nd	4.5
V06M101V02208	Final Year Dissertation	2nd	6
V06M101V02209	Internships	2nd	6

IDENTIFYING DATA**International Economy**

Subject	International Economy			
Code	V06M101V02101			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1st	1st
Teaching language	Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Rodríguez Méndez, Miguel Enrique			
Lecturers	Martínez Fernández, Jacobo Manuel Pansera, Mario Rodríguez Méndez, Miguel Enrique Valdés Rodríguez, Alba			
E-mail	miguel.r@uvigo.gal			
Web				
General description	The aim of this course is to introduce the student to aspects related to economic globalization and the international environment that companies must face, the different aspects of world and international trade, the instruments of trade policy and the World Trade Organization, as well as the balance of payments.			

Training and Learning Results

Code	
A4	Students can communicate their conclusions, and the knowledge and rationale underpinning these, to specialist and non-specialist audiences clearly and unambiguously.
C1	Mastery of economic concepts in the international environment for the application of knowledge and problem solving in a new and unfamiliar international context.
D3	Sustainability and environmental commitment. Equitable, responsible and efficient use of resources.

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results
New	A4 C1
New	A4 C1 D3
New	A4 C1 D3

Contents

Topic	
Global Megatrends.	Globalization. Global Megatrends. Implications for developed and developing countries.
Balance of Payments and international trade	Balance of Payments and international trade of products and services of Spain and Galicia. Trends and diverse analyses on the actuality; ej. Brexit, USES and protectionism, tensions in the BP and Spanish BC product of the global situation. Agreements of Free Trade (OMC/UE). Good practices for international trade. The different commercial blocks and the states nation.

The negative impacts of international trade treaties	The negative impacts of international trade treaties and its opponents (e.g. ALCA, TTIP, TAP etc.)
Strategic vision of the Galician Company.	Critique to the GDP as a measure of wellbeing (degrowth and postgrowth) Strategic issues for pursuing the internationalization of the galician business system.

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	12	12	24
Case studies	6	6	12
Problem solving	4	8	12
Essay	1	25	26
Objective questions exam	1	0	1

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

Methodologies

	Description
Lecturing	Exhibition by the professor about the contents on the subject with help of printed or projected documents.
Case studies	Study of the current situation and his repercussion in the activity of the company.
Problem solving	Resolution of exercises and questions by the student under the supervisión of the professor.

Personalized assistance

Methodologies Description

Problem solving The responsible professor of the activity will supervise the development of the activity realized by each student individually. Besides, will be to his disposal to resolve any doubt during the schedule of tutorías.

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Case studies	Analysis of different situations proposed by the professor to solve individually or in group.	20	A4	C1	D3
Problem solving	Analysis and solution of the exercises proposed by the professor during the course.	20	A4	C1	D3
Essay	Brief report related with the contained of the course	40	A4	C1	D3
Objective questions exam	Examination of the contained theoretical and practical of the subject	20	A4	C1	D3

Other comments on the Evaluation

The continuous evaluation system will be applied to all students. A student may renounce by email to the continuous evaluation system before the 5th week after classes have started.

Students who did not follow the continuous assessment can pass the subject through a specific final exam representing 100% of the final evaluation.

For the second call, the previous criteria will apply.

Sources of information

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

Recommendations

Other comments

This student guide anticipates the lines of action that must be carried out with the student in the course, but it is conceived

in a flexible way. Consequently, it may require readjustments throughout the academic year promoted by the dynamics of the class and the group of recipients or by the relevance of the situations that may arise. Likewise, students will be provided with the information and specific guidelines that are necessary at each moment of the training process.

IDENTIFYING DATA**Accounting and International Finances**

Subject	Accounting and International Finances			
Code	V06M101V02103			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish			
Department				
Coordinator	Martínez Salgueiro, Andrea			
Lecturers	Martínez Salgueiro, Andrea			
E-mail	andrea.martinez.salgueiro@uvigo.gal			
Web				
General description	The course "Accounting and International Finance" aims to teach students how to record operations related to international activities from an accounting perspective, understand the characteristics of the collection and payment methods that facilitate international transactions, and become familiar with the available resources to mitigate the inherent risks of international business. These risks include exchange rate fluctuations, customer or country insolvency, and risks arising from asymmetric information, among others.			
	English Friendly subject: International students may request from the teachers: a) resources and bibliographic references in English, b) tutoring sessions in English, c) exams and assessments in English.			

Training and Learning Results

Code	
A4	Students can communicate their conclusions, and the knowledge and rationale underpinning these, to specialist and non-specialist audiences clearly and unambiguously.
B1	Ability to solve management problems.
B5	Working in a team.
C5	Knowledge of international means of financing and payment, and of the procedures for risk coverage.
C6	Solving financing problems in an environment of incomplete or limited information.

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results
To be able to negotiate the method of payment that provides the greatest legal security for the transaction, makes the international business feasible, and enables the financing of the operation.	A4 B1 B5 C5 C6
To be able to negotiate and formalize lines of financing for exports and imports through the various financial products offered by financial institutions.	A4 B1 C5 C6
To be able to hedge against exchange rate differences that may occur in international operations, including both trade credit and loans and credits in foreign currencies.	A4 B1 B5 C5 C6
To understand the conditions and benefits of public programs promoting internationalization, as well as to be able to leverage them for the company and implement the various programs.	B1 C5 C6
To understand international accounting standards and know how to account for trade, investment, and international financing operations, as well as exchange rate differences and transfer pricing.	B1 C5 C6

Contents

Topic	
-------	--

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Problem solving	11	28.5	39.5
Seminars	5	15	20
Lecturing	18	18	36
Problem and/or exercise solving	2	15	17

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

Methodologies

	Description
Problem solving	Students solve exercises or cases presented by the teacher, under the supervision of the teacher.
Seminars	Students attend workshops, seminars, or conferences given by experts in the field.
Lecturing	The teacher presents theoretical and practical content related to the subject.

Personalized assistance

Methodologies Description

Lecturing	Time dedicated to addressing questions about the subject in a group setting; faculty-student interactions in the classroom. Students also have the opportunity to resolve doubts in individual tutoring sessions.
-----------	---

Assessment

	Description	Qualification	Training	Learning Results
Lecturing	Evaluation of the student's attendance and participation in class	10		C5 C6
Problem and/or exercise solving	Grade obtained by the student in short-answer tests proposed by the professors	90	A4 B5	C5 C6

Other comments on the Evaluation

1.- CONTINUOUS ASSESSMENT

Students must pass all periodic tests and complete all assignments, activities, or exercises proposed by the course instructor throughout the semester, which will account for 90% of the grade. Specifically, there will be 3 exams (with weights of 20%, 25%, and 25%) and one assignment (with a weight of 20%).

The average grade obtained in these tests and assignments will be increased by up to one point (10% of the final grade) if participatory attendance at lectures, seminars, and problem-solving sessions equals or exceeds 80% of the total.

2.- FINAL EXAM

Students who have not passed or completed any of the periodic tests or any assignments, activities, or exercises must take the final exams for the course on the dates established by the master's academic committee.

In these exams, they must submit any pending assignments or activities and complete the tests not passed during the semester, while retaining the grades of the passed tests and completed assignments or activities from the semester. The final grade will be calculated exclusively based on the grades obtained in the tests, activities, and assignments.

If students do not pass the pending tests, assignments, or activities in the final exam, the maximum final grade in the course

will be 4.5.

Students who do not choose continuous assessment can opt only for the final exam, which in this case will have a weight of 100%.

Important note on the assessment system: After one month from the start of the semester, students will have a period of 10 working days to formally and in writing express their intention to opt for the global assessment system in the regular call of that semester, thus renouncing continuous assessment. To do this, they must send an email to the course instructor, with a copy to the master's coordinator (mcinternacional@uvigo.es). If this intention is not expressed, it is understood that the student follows continuous assessment, renouncing the global assessment in the regular call of that semester.

Sources of information

Basic Bibliography

Luis Costa, Luis & 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**,

Cheol S. Eun & Bruce G. Resnick, **International Financial Management**, 978-0-07-786160-5, McGraw Hill, 2014

González Angulo, José Antonio & Garvey, Anne Marie, **Contabilidad Internacional : el IASB y la Unión Europea**, 978-84-16612-99-4, Ediciones Francis LeFebvre, 2016

Quiroga, Claudina, **Finanzas internacionales**, 978-84-94977-15-2, GlobalMarketing, 2020

Complementary Bibliography

https://european-union.europa.eu/index_en, **Página web de la UE**,

<https://www.cnmv.es/portal/home.aspx?lang=es>, **Página web de la CNMV**,

<https://www.efrag.org/>, **Página web del EFRAG**,

<https://www.fasb.org/>, **Página web del FASB**,

<https://accountancyeurope.eu/>, **Página web de Accountancy Europe**,

<https://www.ifrs.org/>, **Página web del IFRS**,

<https://www.icac.gob.es/>, **Página web del ICAC**,

<https://www.iosco.org>, **Página web del IOSCO**,

<https://www.sec.gov/>, **Página web de la SEC**,

Recommendations

Other comments

Recommendations:

1. Active participation in classes.
 2. Preparation of exercises/assignments proposed by the instructor prior to their resolution in class.
 3. Review of basic accounting and finance concepts before the start of the course.
-

IDENTIFYING DATA**Xestión das Operacións Internacionais**

Subject	Xestión das Operacións Internacionais			
Code	V06M101V02104			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dpto. Externo Economía financeira e contabilidade			
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	http://mcinternacional.uvigo.es/es			
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: O servizos internacionais

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticas con apoio das TIC	21	21	42
Traballo tutelado	3	10	13
Foros de discusión	0	4	4
Lección maxistral	10	10	20
Exame de preguntas obxectivas	1	16	17
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	15.5	16.5

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

Metodoloxía docente

	Description
Prácticas con apoio das TIC	Trátase de buscar nas páxinas web axeitadas a información necesaria para a realización dos despachos aduaneiros
Traballo tutelado	Traballo sobre Licitacións Públicas Internacionais.
Foros de discusión	Participación en foros abertos na plataforma Moovi. 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.
Prácticas con apoio das TIC	No horario acordado entre o conferenciante e o 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
Prácticas con apoio das TIC	Asistencia, participación e exercicios asociados ás clases	20	A2 B1 C9 B6 C10 C13
Traballo tutelado	Traballo de investigación sobre un tema de actualidade aduaneira ou de política comercial	20	A2 B1 C9 B6 C10 C13
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	10	C9 C10 C13
Exame de preguntas obxectivas	Exame oficial da materia con preguntas tipo test e exercicios prácticos.	40	C9 C10 C13

Resolución de problemas e/ou exercicios	Foros abertos na plataforma Moovi sobre resolución de cuestións plantexadas ou debates.	10	A2	B1 B6	C9 C10 C13
---	---	----	----	----------	------------------

Other comments on the Evaluation

É requisito indispensable para a avaliación continua asistir como mínimo o 70% das horas de aula. Tamén participar en todas as actividades da materia, tales como traballos, exercicios, foros e outras tarefas propostas polos profesores e/o conferenciantes.

Os alumnos que non teñan superado a materia ou non cumpran os requisitos esixidos para a avaliación continua deberán utilizar a segunda oportunidade en xullo. Para superar a materia na segunda convocatoria, os estudantes deberán facer o exame na data oficial da convocatoria.

Para aprobar esta materia a calificación será, en todas as súas modalidades e oportunidades, un 5 sobre 10.

Cualquera situación de plaxio ou copia na entrega dos traballos suporá inmediatamente un suspenso na calificación 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 puidesen xurdir. Asemade, se aportará ao alumnado a información e pautas concretas que sean necesarias en cada momento do proceso formativo.

IDENTIFYING DATA**As TIC no Comercio Internacional**

Subject	As TIC no Comercio Internacional			
Code	V06M101V02105			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dpto. Externo Informática			
Coordinator	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	Alves Martínez, Luís Fernando García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.gal erosello@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
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
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

Contidos

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.

Planificación			
	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.

Metodoloxía docente	
	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 Asistencia: obrigatoria AVALIACIÓN GLOBAL Carácter: obrigatorio
Prácticas con apoio das TIC	Prácticas en aula de informática e autónomas usando ferramentas TIC. AVALIACIÓN CONTINUA Asistencia: obrigatoria AVALIACIÓN GLOBAL Asistencia: non obrigatoria
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. AVALIACIÓN CONTINUA Asistencia: obrigatoria AVALIACIÓN GLOBAL Asistencia: non obrigatoria

Atención personalizada	
Methodologies	Description
Resolución de problemas	O alumnado 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 de resolución de problemas, de casos de estudo e debate, e do control regular do traballo realizado.

Avaliación			
	Description	Qualification	Training and Learning Results

Resolución de problemas	Exporanse ao longo do curso 4 actividades avaliábeis 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.	90	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17
	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"				
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 avaliación 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 asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais da materia.
- Deberá entregar as actividades avaliábeis, no prazo que se estipule para cada unha delas, e obter unha nota ≥ 4 sobre 10 en todas e cada unha delas.
- Obter unha nota final ≥ 5 sobre 10, como resultado da media ponderada dos items avaliábeis (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 cumbran algún destes requisitos considerarase que non superaron a materia.

Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá dirixir un correo electrónico ao profesor/a responsable da materia, con copia ao coordinador/a do máster (mcinternacional@uvigo.es). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que o/a alumno/a segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.

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 (xullo) 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 exorarán 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 avaliábeis antes mencionadas, e "B" a nota obtida no exame. É ademais condición necesaria obter unha nota ≥ 4 sobre 10 en todas e cada unha das actividades.

Se superará a materia se se obtén unha nota final ≥ 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 TRADUCCIÓN, INCOMPLETITUD, INTERPRETACIÓN, Ou SIMILAR, PREVALECE 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**,

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

Johns Hopkins University, **EVALUATING INFORMATION**,

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

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

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

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

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

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

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

Databarracks, **Changes to computer thinking**,

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

Complementary Bibliography

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.

IDENTIFYING DATA**Commercial English**

Subject	Commercial English			
Code	V06M101V02106			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	Freire Gargamala, Lydia González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es			
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			

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.
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.

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 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

Contents

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	24	50	74
Portfolio / dossier	0	4	4
Presentation	2	0	2
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	10	B3 C18 C19
Presentation	Glossary of commercial terms. Presentation. Group activity	10	B3 C18 C20 C22
Objective questions exam	Reading comprehension test. Individual	15	A3 B3 C18 C21
Project	Reconciling cultural differences. Written report. Group activity.	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	10	A3 B3	C21 C22

Other comments on the Evaluation

ATTENDING STUDENTS: The course is designed for **continuous assessment**. Attendance to at least 80% of the class sessions is required to be evaluated. Punctuality is indispensable to consider assistance. Any activities requested by the professor, with or without previous warning, will only be evaluated if delivered on time. Students not passing the subject at the end of the course (January) will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

If any attending student cannot attend the minimum 80% of the sessions, **he or she must contact the teaching staff at the beginning of the course to explain the reason for absences**, so that an alternative system of evaluation can be designed.

N.B.: In case of any type of plagiarism the final grade will be *suspensio (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, Tricias and George Bethell, **Test Your Business Vocabulary in Use. Intermediate.**, 1^a, Cambridge UP, 2003

Cross-Cultural Communication, 1st, Insight Media,

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

Han, Byung-Chul, **Hyperculture**, Polity Press, 2022

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

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

Mascull, Bill, **Business Vocabulary in Use. Advanced**, Cambridge University Press, 2004

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

Trappe, Tonya and Graham Tullis, **Intelligent Business Intermediate**, Pearson, 2005

Trompenaars, Fons and Charles Hampden-Turner, **Riding the Waves of Culture**, McGraw-Hill, 1998

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

International Professional Communication/V06M101V02206

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.

In order to promote participation in external activities (company visits, lectures, seminars, etc), the final grade may increase up to 0.25 if a student documents attendance to all the events recommended by the teaching staff in the corresponding semester.

A complete bibliography will be provided with each module.

IDENTIFYING DATA**International Business Management**

Subject	International Business Management			
Code	V06M101V02107			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	1st
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Lampón Caride, Jesús Fernando			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
General description	This subject try to help students to understand differential characteristics that international business 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. International students may request from the teachers: a) resources and bibliographic references in English, b) tutoring sessions in English, c) exams and assessments in English.			

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

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	15	15	30
Seminars	13	20	33
Workshops	6	6	12
Problem and/or exercise solving	1	12	13
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.
Seminars	Thematic conferences performed by professional experts in the topics. It includes exposition and discussion.
Workshops	With a theoretical background, students should solve real cases. It is important team work, concepts application, and creativity in the proposals.

Personalized assistance

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

Assessment

	Description	Qualification	Training	Learning Results
Lecturing	Assistance, attitude, participation in the classes.	5		C3
Seminars	Assistance, attitude, participation in the seminars.	5	A2 B5	C3 C4 C23
Workshops	Result of the activity developed in the workshop.	10	A2 B5	C3 C4 C23
Problem and/or exercise solving	Proof on understanding, knowledge and application of concepts.	30	A2	C3 D2 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	A2 B5	C3 D2 C4 C23

Other comments on the Evaluation

Once the period of one month from the beginning of the semester has passed, students will have a period of 10 business days to express, formally and in writing, their intention to benefit from the global evaluation system in the ordinary call for said semester, renouncing thus to continuous evaluation. To do this, you must send an email to the professor responsible for the subject, with a copy to the master's coordinator (mcinternacional@uvigo.es). If this intention is not expressed, it is understood that the student follows the continuous evaluation, renouncing the global evaluation in the ordinary call for said semester.

The students that take part in the continuous evaluation and do not fulfil the qualifications that allow him/her achieve 50% will have to acudir to the extraordinary announcement. Those students that do not fulfil a minimum assistance of 70% will have to take parte of the final examination, with a specific proof of evaluation.

July evaluation|

For the announcement of July, the students presenciales will have to present to the examination in the official date.

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**, 4ª, Pearson, 2017

Recommendations

IDENTIFYING DATA**Dereito Internacional e Contratación**

Subject	Dereito Internacional e Contratación			
Code	V06M101V02201			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dereito privado Dpto. Externo			
Coordinator	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Lecturers	Lloves Suarez, Elías Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
E-mail	victoriapicatoste@vento.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Dereito mercantil é unha materia que se imparte no primeiro cuadrimestre do segundo curso do Grao en Comercio. Nela examínase, dende unha perspectiva xurídica, a figura do empresario no mercado; o seu estatuto xurídico, formas de organización xurídica e as normas que rixen a súa actuación no mercado. Estes coñecementos permitirán ao alumnado apreciar que o mercado é un espazo regulamentado por normas xurídicas, onde actúan suxeitos que teñen e asumen obrigas exigibles ante os tribunais.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
B3	Dominio de linguas estranxeiras aplicadas ao comercio.
B6	Aplicar o coñecemento á práctica.
C9	Coñecemento das operacións de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riscos e financiamento.
C16	Obtención e valoración de información na internet.
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
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	B6 C9 C16 D3
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	B3 C9 C16 D3
Saber manexar e acceder ás fontes de coñecemento básico no ámbito xurídico, tanto en soporte papel coma informático, así coma enxergar e saber emplear a terminoloxía xurídica utilizadas a cotío no ámbito do tráfico mercantil.	B3 C9 C16

Contidos

Topic	
Tema 1: Introducción á normativa mercantil.	1.1. Introducción á normativa mercantil. 1.2. Fontes do Dereito Mercantil.
Tema 2. O empresario mercantil.	2.1. Empresa e empresario. 2.2. O empresario individual. 2.3. Publicidade rexistral e contabilidade do empresario. 2.4. Os colaboradores do empresario
Tema 3. Propiedade industrial e competencia.	3.1. As creacións industriais. 3.2. Os signos distintivos da empresa. 3.3. O Dereito de competencia desleal. 3.4. O dereito de defensa da competencia. 3.5. A protección contra a publicidade ilícita.

Tema 4. Introducción ás sociedades mercantís.	4.1. Teoría xeral das sociedades mercantís. 4.2. As sociedades personalistas
Tema 5. A sociedade anónima (I).	5.1. Concepto e principais características. 5.2. O capital social. 5.3. Fundación da sociedade. 5.4. A acción.
Tema 6. A sociedade anónima (II).	6.1. A xunta xeral de accionistas. 6.2. Ó órgano de administración. 6.3. As contas anuais. 6.4. A modificación dos estatutos.
Tema 7. A sociedade de responsabilidade limitada (I)	7.1. Concepto e principais características. 7.2. Fundación. 7.3. A participación social. 7.4. A transmisión das participacións sociais.
Tema 8. A sociedade de responsabilidade limitada (II).	8.1. A xunta xeral de socios. 8.2. O órgano de administración. 8.3. As contas anuais. 8.4. A modificación dos estatutos. 8.5. A sociedade limitada da Nova Empresa.
Tema 9. A disolución das sociedades de capital. As transformacións estruturais das sociedades de capital.	9.1. A disolución e liquidación da sociedade anónima e da sociedade limitada. 9.2. A transformación de sociedades. 9.3. A fusión. 9.4. A escisión. 9.5. A cesión global de activo e pasivo.
Tema 10. Contratos mercantiles e Títulos valores.	10.1. Introducción aos contratos mercantiles. 10.2. Tipoloxía dos contratos mercantiles. 10.3. Introducción aos títulos valores.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	25	46	71
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Exame de preguntas obxectivas	1	4	5
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8

*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	As sesións maxistrais nas aulas de teoría adicaránse á explicación polo profesor dos distintos puntos que integran os contidos da asignatura. A súa finalidade é a de fornecer ao alumno dunha base conceptual que lle permita desenvolverse axeitadamente ao afrontar os aspectos xurídicos da organización e dinámica da empresa.
Seminario	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: fornecer aos alumnos da orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a titoría do profesor dos traballos que se lles encomende; a entrega polo alumno do devandito traballo por escrito e a súa exposición oral; o seguemento polo profesor dos coñecementos adquiridos polo alumno e a resolución das dúbidas que se lle prantexen.
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio plantexaranse polo profesor supostos prácticos que deberán ser resoltos polo alumno, ben de xeito guiado ou ben de xeito autónomo. No seu caso, procédese asimesmo ao estudo de casos e análise de situacións presentadas polo profesor e coa participación dos alumnos.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Seminario	Resolveranse as dúbidas na aula ou nas tutorías.
Prácticas de laboratorio	Resolveranse as dúbidas na aula ou nas tutorías.

Avaliación

Description	Qualification Training and Learning Results

Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliarase a estrutura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	B3 C9 D3 B6
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderanse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	B3 C9 D3 C16
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un primeiro exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 2 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1 punto (sobre 2) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continua.	25	B6 C9 D3 C16
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un segundo exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 3 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1,5 puntos (sobre 3) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continua.	25	

Other comments on the Evaluation

Na data oficial do exame, os alumnos que non superasen a materia coa *evaluación continua, poderán facer un exame final de test sobre toda a materia.

Para os alumnos que non superasen a materia na convocatoria de xuño, se lles conservará a cualificación obtida no seminario e as prácticas de laboratorio na convocatoria de xullo.

Os alumnos que non se acollesen ao sistema de avaliación continua, tendrán que facer un exame final e un caso práctico a resolver. Devandito exame *será avaliado sobre 10 puntos, dos que 7 corresponderán ao exame e 3 ao caso práctico.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Sánchez Calero, Fernando, **Principios de Derecho Mercantil**, Última edición,

Jimenez Sánchez, Guillermo, **Lecciones de Derecho Mercantil**, Última edición,

Menéndez, Rojo, Uría, **Curso de Derecho Mercantil**, Última edición,

Jimenez Sánchez, Guillermo, **Nociones de Derecho Mercantil**, Última edición,

Broseta Pont-Martínez Sanz, **Manual de Derecho Mercantil**, Última edición,

Vicent Chuliá, Francisco, **Introducción al Derecho Mercantil**, Última edición,

Sánchez Calero Guilarte.; Tapia Hermida, A.J. (Directores), **Casos y Materiales de Derecho Mercantil**, Última edición,

AAVV, **Código de Comercio y otras normas mercantiles**, Última edición,

<http://www.westlaw.es>,

<http://eur-lex.europa.eu>,

<http://www.boe.es>,

<http://www.xunta.es/diario-oficial-galicia>,

Recomendacións

Other comments

Recoméndase encarecidamente aos alumnos que asistan ás clases, tanto sesións teóricas coma prácticas, que veñan provistos do material lexislativo que sexa obxecto de estudo e explicación no seu caso.

A asignatura "Contratación mercantil" que se cursa no 2º cuadrimestre no cuarto curso do grao supón a continuación e un importante complemento da presenta asignatura.

IDENTIFYING DATA**International Marketing**

Subject	International Marketing			
Code	V06M101V02202			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish Galician English			
Department				
Coordinator	Rodríguez Daponte, María del Rocío Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo Rodríguez Daponte, María del Rocío			
E-mail	rocio@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
General description	International students may request from the teachers: a) resources and bibliographic references in English, b) tutoring sessions in English, c) exams and assessments in English.			

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.
B1	Ability to solve management problems.
C4	Knowledge of sales techniques, strategies, products, brands and communication in international markets.
C22	Development of communication and protocol skills.
C24	Planning and carrying out an international marketing project.
D3	Sustainability and environmental commitment. Equitable, responsible and efficient use of resources.

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Identify the differential aspects of external markets as regards the bought domestic, and applied in the takes of decisions.	A2 B1 C4 C22 C24 D3

Contents

Topic	
Introduction	Global and international marketing
Strategies of internationalisation	Internationalisation decision process. Assessment of the international marketing environment. Entrance ways in external markets. Dimensions of the international marketing program.
Segmentation and positioning	Segmentation of international markets. Strategy of positioning. Types of positioning.
Protocol in the international businesses	Relations, social uses and image. Protocol in the businesses: practice.
Strategies of marketing in the international market	International politics of product. The international brand: development, identity and value. Commercial promotion in the internationalisation. Politics of prices. Distribution, retailing and sales team decisions.

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	16	16	32
Seminars	12	12	24
Workshops	6	12	18
Problem and/or exercise solving	1	12	13
Objective questions exam	1	20	21
Essay	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.

Methodologies	
	Description
Lecturing	Professor exposition of the lessons in accordance with the planning of the course. It includes discussing questions, and points of view exchanges.
Seminars	Thematic conferences developed by experts in the subject. It includes presentations and discussion.
Workshops	Real cases problems that should be solved with theoretical proposals. Working in teams and the creativity are important in the solutions proposed.

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Workshops	Attention to doubts on methodologies the interpretation of the main concepts.
Tests	Description
Essay	Collective resolution of doubts. Particular attention to the individual difficulties.

Assessment						
	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Lecturing	Assistance, attitude, participation in the classes.	5	A2	B1	C4	D3
Seminars	Assistance, attitude, participation in the seminars.	5	A2		C4	D3
					C22	
					C24	
Workshops	Result of the activity developed in the workshop.	10	A2	B1	C4	D3
					C22	
					C24	
Problem and/or exercise solving	Proof on understanding, knowledge and application of concepts.	40		B1	C4	
					C22	
					C24	
Objective questions exam	Proof of question type test to check the follow-up.	30		B1	C4	
					C22	
					C24	
Essay	Realisation of a work tied to the internationalisation of the company.	10	A2	B1	C4	D3
					C22	
					C24	

Other comments on the Evaluation

Once the period of one month from the beginning of the semester has passed, students will have a period of 10 business days to express, formally and in writing, their intention to benefit from the global evaluation system in the ordinary call for said semester, renouncing thus to continuous evaluation. To do this, you must send an email to the professor responsible for the subject, with a copy to the master's coordinator (mcinternacional@uvigo.es). If this intention is not expressed, it is understood that the student follows the continuous evaluation, renouncing the global evaluation in the ordinary call for said semester.

Students who participate in the continuous evaluation and do not meet the grades that allow them to reach 50% of the assessment will have to attend the extraordinary call. Those students who do not meet a minimum attendance of 70% will have to take the final exam, or a specific evaluation test.

For the July session, students will have to take and pass the exam on the date defined in the calendar.

Sources of information

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

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

International Business Management/V06M101V02107

IDENTIFYING DATA**Fiscalidade Internacional**

Subject	Fiscalidade Internacional			
Code	V06M101V02203			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Galego			
Department	Dpto. Externo Economía financeira e contabilidade			
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	
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
Ser capaces de resolver situacións prácticas de fiscalidade internacional	A2 B1 B6 C7 C8

Contidos

Topic	
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. 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. Suceso 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	30	39
Foros de discusión	2	5	7
Exame de preguntas obxectivas	3	6	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 problemas e exercicios
Foros de discusión	Participación en foros plantexados a través da 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		
Lección maxistral	Asistencia participativa na clase	10	A2	B1	C7
Resolución de problemas	Realización dos exercicios e problemas propostos polos profesores da materia	30	A2	B1	C7
Foros de discusión	Participación nos foros de discusión que se introducen na plataforma Moovi	20	A2	B1	C7
Exame de preguntas obxectivas	Exame oficial da materia con preguntas tipo test e casos prácticos	40	A2	B1	C7
				B6	C8

Other comments on the Evaluation

O alumnado deberá superar todas as probas periódicas e realizar todas as actividades ou exercicios propostos polo profesorado da materia ao longo do curso, que suporán o 90% da nota.

A nota media obtida nestas probas incrementarase ata un punto (10 % da nota final) se a asistencia participativa ás clases maxistras e resolución de problemas e exercicios é igual ou superior ao 80 % do total.

1. 2.- EXAME FINAL

O estudante que non superase ou non superase algunha das probas periódicas ou algunha das actividades ou exercicios deberá presentarse aos exames finais da materia nas datas que estableza a comisión académica do máster.

Neles deberá presentar as actividades pendentes e realizar as probas non homologadas ao longo do curso, podendo conservar as notas das probas superadas e das actividades realizadas ao longo do curso. A cualificación final calcularase exclusivamente en función das cualificacións obtidas nas probas, actividades e traballos.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

Arteaga, J., **Manual de internacionalización**, 3ª, ICEX, 2023

Recomendacións

IDENTIFYING DATA				
Transporte e Loxística				
Subject	Transporte e Loxística			
Code	V06M101V02204			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Lecturers	Diz Comesaña, María Eva Fernández Sasiain, Francisco José 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"> - Organización do sistema de loxística. O sistema de información logística. - Previsión, planificación e reabastecimento colaborativo na cadea de subministración. - Operativo na cadea de subministración. Racionalización da cadea de subministración. - Xestión de compras e xestión de stock en empresas de servizos: fundamentos. - O Departamento de Compras. A selección dos provedores e o proceso de negociación. - Estratexia do sistema de almacenamento. Deseño do sistema de almacenamento. - Xestión de almacéns. Axilización de fluxos de información e operacións. Organización do operativo no almacén. 			

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 de 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 Contenedor 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 plantexadas, guiadas e supervisadas polo profesor sobre a materia. Se avaliará a participación do alumno e a 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 avaliará 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

AVALIACIÓN CONTINUA

A **primeira parte da asignatura** (50% da nota final da asignatura), correspondente aos **temas 1, 2 e 3**, consta de actividades obrigatorias e evaluables:

- A avaliación do tema 1 (25% da nota final da asignatura) consistirá en 2 traballos e/o nun exame tipo Test
- A avaliación dos temas 2 e 3 (25% da nota final da asignatura) consistirá en 1 caso práctico e/o nun exame tipo Test

Para superar a primeira parte é necesario cumprir dúas condicións: 1) realizar os 2 traballos, o caso práctico e/o os exames tipo Test 2) obter un mínimo de 5 puntos en cada traballo, caso práctico e/o nos exames tipo test (Escala de 0 a 10 puntos).

A **segunda parte da materia** (50% da nota final da 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 segundaparte 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.

AVALIACIÓN NON CONTINUA

Unha vez superado o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de incorporarse ao sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria de dito cuadrimestre, renunciando o sistema de avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor responsable da materia, con copia ao coordinador do mestrado (mcinternacional@uvigo.es). No caso de non manifestar esta intención, enténdese que o/a alumno/a segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria de dito cuadrimestre.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

DIZ-COMESAÑA, M.E., **Logística de Compras: Conceptos básicos y gestión de compras**, 1ª edición, 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**, 16ª edición, McGraw-Hill, 2022

LUSA, A. (Coordinadora), **Guía para el diseño de la cadena de suministro**, 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.), **Decisiones estratégicas de la Dirección de la producción y operaciones**, Pirámide, 2024
- 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
- HEIZER, J. y RENDER, B., **Dirección de la Producción y las Operaciones**, Editorial Pearson, Prentice Hall, 2007
- 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
- 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**, 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	V06M101V02205			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Dpto. Externo Informática			
Coordinator	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	de Prado Losada, Ana María García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.gal erosello@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
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

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. AVALIACIÓN CONTINUA Asistencia: obrigatoria AVALIACIÓN GLOBAL Asistencia: non obrigatoria
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. Realizarase xeralmente de maneira grupal (individual en caso de modalidade de avaliación global). AVALIACIÓN CONTINUA Carácter: obrigatorio Asistencia: obrigatoria AVALIACIÓN GLOBAL Carácter: obrigatorio Asistencia: non obrigatoria

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
				B5	C15
					C16
					C17
	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
				B5	C15
					C16
					C17

Other comments on the Evaluation

MODALIDADE DE avaliación continua

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

- O/a estudante deberá asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais da materia.
- Deberá entregar as actividades avaliábeis, no prazo que se estipule para cada unha delas, e obter unha nota ≥ 4 sobre 10 en todas e cada unha delas.
- Obter unha nota final ≥ 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 cumpran algún destes requisitos considerarase que non superaron a materia.

Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá dirixir un correo electrónico ao profesor/a responsable da materia, con copia ao coordinador/a do máster (mcinternacional@uvigo.es). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que o/a alumno/a segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.

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 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:

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

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 ≥ 4 sobre 10 en todas e cada unha das 5 actividades.

Se superará a materia se se obtén unha nota final ≥ 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 TRADUCCIÓN, INCOMPLETITUD, INTERPRETACIÓN, Ou SIMILAR, PREVALECERÁ O ESPECIFICADO NA VERSIÓN EN CASTELÁN DESTA GUIA DOCENTE.

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	V06M101V02206			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	4.5	Mandatory	1st	2nd
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	Domínguez Viso, Muriel Carmen González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es			
General description	This subject of English for specific purposes is focused on the field of international commerce. There is a special emphasis of oral communicative skills and professional microskills.			

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.
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.

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 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 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

Contents	
Topic	
1. Professional presentations: Presenting with impact	1.1. Prepare 2.2. Practice 1.3. Perform 1.4. Inclusive, non-sexist language
2. Meetings	2.1. Participating in meetings 2.2. Formal meetings 2.3. Informal meetings 2.4. Networking
3. Job Searching	3.1. CV. Structure, type, blind CV 3.2. Cover and application letters 3.3. Job advertisements 3.4. Job interviews
4. Negotiations	4.1. Preparing to negotiate 4.2. Bargaining 4.3. Dealing with conflict 4.4. International negotiations. Culture, gender and diversity

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	2	0	2
Lecturing	6	18	24
Laboratory practical	24	49.5	73.5
Presentation	2	4	6
Essay	0	1	1
Objective questions exam	1	0	1
Simulation or Role Playing	1	4	5

*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	Introduction of the subject, work system, materials, bibliography and evaluation.
Lecturing	Presentation of contents, discussion and instructions for assigned essays and activities.
Laboratory practical	Practical activity to be performed in a specialized class

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Laboratory practical	Practical activities to be developed in a suitable environment to improve communication skills

Assessment							
	Description	Qualification Training and Learning Results					
Presentation	Final presentation	25	A3	B3	C20 C21 C22	D1	
Essay	A written document for job searching, for example, a cover letter or a CV	15	A3	B3	C18 C19	D1	
Objective questions exam	A test on meetings language, concepts and use.	30	A3	B3	C13 C18 C19 C20	D1	
Simulation or Role Playing	A negotiation. Pair activity	30	A3	B3	C13 C18 C20 C21 C22	D1	

Other comments on the Evaluation

ATTENDING STUDENTS: The course is designed for **continuous assessment**. Attendance to at least 80% of the class sessions is required to be evaluated. Punctuality is indispensable to consider assistance. Any activities requested by the professor, with or without previous warning, will only be evaluated if delivered on time. Students not passing the subject at the end of the course (January) will be entitled to take an exam in July whose result will be the final grade.

If any attending student cannot attend the minimum 80% of the sessions, **he or she must contact the teaching staff at the beginning of the course to explain the reason for absences**, so that an alternative system of evaluation can be designed.

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

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

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

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

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

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

Commercial English/V06M101V02106

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.

In order to promote participation in external activities (company visits, lectures, seminars, etc), the final grade may increase up to 0.25 if a student documents attendance to all the events recommended by the teaching staff in the corresponding semester.

A complete bibliography will be provided with each module.

IDENTIFYING DATA**Traballo de Fin de Máster**

Subject	Traballo de Fin de Máster			
Code	V06M101V02208			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli García Rosello, Emilio			
Lecturers	García Rosello, Emilio González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es erosello@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es/index.php/es/			
General description	O traballo fin de máster é unha materia na que o alumnado debe demostrar a súa madurez intelectual e a súa capacidade para integrar coñecementos, aptitudes e habilidades. Debe responder a criterios de calidade e rigor, polo que se seguirá unha metodoloxía específica suxerida polo profesorado que permita identificar axeitadamente as necesidades de información e a selección de fontes, o tratamento de datos e a presentación de resultados conforme se esixen dende o máster e como paso previo aos retos do 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.
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.
A3	Que os estudantes sexan capaces de integrar coñecementos e se enfrontar á complexidade de formular xuízos a partir dunha información que, sendo incompleta ou limitada, inclúa reflexións sobre as responsabilidades sociais e éticas vinculadas á aplicación dos seus coñecementos e xuízos.
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.
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.
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
	A2
	A3
	A4
	A5
	B2
	C23
	C24
	D1
	D2
	D3

Propiciar a toma de decisións activa nun contexto empresarial. Estimular o emprendimento de proxectos de internacionalización.

A2
A3
A4
A5
B2
C23
C24
D1
D2
D3

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

A1
A2
A3
A4
A5
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/importación ou comercialización de produtos ou 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 con axentes internacionais.
- Producción, distribución, elaboración de produtos ou servizos no exterior.
- Acordos de cooperación entre organizacións que impliquen accións no eido global ou internacional.
- Outras propostas 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	O traballo autónomo será supervisado pola persoa titora asignada desde a coordinación da materia. Esta asignación pode derivar dun acordo entre alumnado e profesorado, ou 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	Sesións comúns de orientación e titoría individual.
Traballo tutelado	A coordinación da materia informará das datas e procedementos.

Avaliación

	Description		Qualification Training and Learning Results			
Traballo tutelado	INFORME ELABORADO POLA PERSOA TITORA.	30	A1	B2	C23	D1
			A2		C24	D2
			A3			D3
			A4			
			A5			
Aprendizaxe baseado en proxectos	DESENVOLVEMENTO E ELABORACIÓN DO PROXECTO.	40	A1	B2	C23	D1
			A2		C24	D2
			A3			D3
			A4			
			A5			
Traballo	PRESENTACIÓN FINAL DO PROXECTO.	30	A1	B2	C23	D1
			A2		C24	D2
			A3			D3
			A4			
			A5			

Other comments on the Evaluation

Importante: Calquera evidencia de plaxio suporá unha cualificación de suspenso.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recomendacións

Other comments

Recoméndase o uso da linguaxe inclusiva no traballo e a presentación.

O TFM pode escribirse en galego, español ou inglés, se así se acorda coa persoa titora.

Na bibliografía se seguirá o modelo APA incorporando o nome completo da autoría para visibilizar o número de mulleres e homes.

IDENTIFYING DATA**Prácticas Externas**

Subject	Prácticas Externas			
Code	V06M101V02209			
Study programme	Máster Universitario en Comercio Internacional - Presencial			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinator	García Rosello, Emilio			
Lecturers	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
E-mail	erosello@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es/index.php/es/			
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 institución relacionada co comercio internacional, con polo menos 150 horas de duración.	1. Análise da situación da empresa. 2. Identificación de actividades desenvolvidas.
As prácticas serán tutorizadas por un/a responsable da empresa e un/a profesor/a do Mestrado .	

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	0	150	150

*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 alumnado realiza as súas prácticas externas na empresa ou institución aceptada pola organización do Mestrado , a través dun convenio de colaboración asinado pola empresa e a Universidade de Vigo. O procedemento para a realización das prácticas externas réxese polo Regulamento de Prácticas Académicas Externas do Alumnado da Universidade de Vigo e do Mestrado en Comercio Internacional. O/a estudante realizará unha estancia nunha empresa desenvolvendo funcións propias da titulación e do perfil profesional e elixido.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	- O/o alumno/a terá un seguimento continuo e unha atención personalizada por parte dos/os titores/as da empresa e do Mestrado. As titorías co profesorado realizaranse, preferentemente, por medios telemáticos: correo electrónico ou a través do despacho persoal do profesorado no campus remoto da universidade.

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	Valoraranse os informes da empresa e do titor do Mestrado sobre a actividade realizada polo alumno durante as prácticas.	100	B1 C25 D1 B5 D2 B6 D3

Other comments on the Evaluation

O alumnado que queira realizar prácticas pode optar por dúas posibilidades:

- 1) Atopar unha empresa que acepte acoller ao/a estudante para o período de prácticas, asegurándose de que realizará tarefas relacionadas co comercio internacional. Someterá a proposta ao coordinador/a de prácticas do Mestrado que avaliará a pertinencia e adecuación de devanditas prácticas.
- 2) Entregar o seu Currículo Vitae en canto o esíxa o coordinador/a de prácticas do Mestrado , para que se poida transmitir devandito CV ás empresas colaboradoras do Mestrado . O/a coordinador/a de prácticas do Mestrado propoñerá ao/a estudante unhas prácticas que considere adecuadas. En caso de rexeitalas sen motivos xustificados a xuício da coordinación da materia, quedará a responsabilidade do/a estudante atopar outras prácticas (ver punto 1 anterior)

O alumnado que posúa experiencia profesional previa no ámbito do comercio internacional de polo menos 150 horas, certificada pola empresa na que as realizou e ratificada por unha vida laboral ou similar, debe solicitar a valoración desta experiencia para o seu posible recoñecemento como prácticas. Así mesmo debe entregar a memoria final que será o elemento utilizado para cualificar a materia.

Na segunda convocatoria utilizaranse os mesmos criterios de avaliación que na 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