



## Escola Universitaria de Estudos Empresariais

### GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE DAS TITULACIÓNS: GRAO EN COMERCIO, MASTER EN COMERCIO INTERNACIONAL, MASTER EN DIRECCIÓN DE PEMES.

### UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER A SITUACIÓN NO MAPA PREMA NO SEGUINTE ENLACE OU BEN USE STREETVIEW.PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

FOTOS DO EDIFICIO CENTRAL DA E.U.E.E E DA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO Á EEI.)



### INSTALACIÓNS E SERVIZOS

Pode consultar esta información na web do centro: <http://euee.uvigo.es/>

### EQUIPO DIRECCIÓN

Equipo Directivo da Escola Universitaria de Estudos Empresariais da Universidade de Vigo | EUEE (uvigo.es)

### CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO DA UNIVERSIDADE DE VIGO
- O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio impartido pola EUEE se pode consultar na sua páxina web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

## Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial

**Materias****Curso 1**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06M101V03101	Economía Internacional	1c	3
V06M101V03102	Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo	1c	4.5
V06M101V03103	Contabilidade e Finanzas Internacionais	1c	4.5
V06M101V03104	Xestión das Operacións Internacionais	1c	4.5
V06M101V03105	As TIC no Comercio Internacional	1c	4.5
V06M101V03106	Inglés Comercial	1c	4.5
V06M101V03201	Dereito Internacional e Contratación	2c	3
V06M101V03202	Márketing Internacional	2c	4.5
V06M101V03203	Fiscalidade Internacional	2c	3
V06M101V03204	Transporte e Loxística	2c	3
V06M101V03205	Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicacions no e-Comercio	2c	4.5
V06M101V03206	Comunicación Profesional Internacional	2c	4.5
V06M101V03208	Traballo de Fin de Máster	2c	6
V06M101V03209	Prácticas Externas	2c	6

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Economía Internacional**

Materia	Economía Internacional			
Código	V06M101V03101			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	1c
Lingua de impartición	Galego Inglés			
Departamento	Dpto. Externo Economía aplicada			
Coordinador/a	Rodríguez Méndez, Miguel Enrique			
Profesorado	Martínez Fernández, Jacobo Manuel Pansera , Mario Rodríguez Méndez, Miguel Enrique Valdés Rodríguez, Alba			
Correo-e	miguel.r@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Nesta materia preténdese introducir ao estudante en aspectos relacionados coa globalización económica e a contorna internacional ao que deben enfrontarse as empresas, os distintos aspectos do comercio mundial e internacional, os instrumentos da política comercial e a Organización Mundial do Comercio, así como a balanza de pagos.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
O estudantado será capaz de comunicar ante un público de maneira clara e sen ambigüidades os resultados dos seus proxectos, así como das súas ideas.	A4 B2 C1 D3
O alumno/a será capaz de entender e comprender o ámbito no que se desenvolve o comercio internacional.	C1 D3
O alumno/a dominará os conceptos económicos propios dunha contorna internacional e será capaz de aplicalos á resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido.	A4 B2 C1 D3

**Contidos**

Tema	
Global Megatrends.	Globalización.  Global Megatrends.
Balanza de Pagos e comercio exterior	Implicacións para os países desenvolvidos e en vías de desenvolvemento. Balanza de Pagos e comercio exterior de produtos e servizos de España e Galicia.  Tendencias e análises diversas sobre a actualidade; ex. Brexit, USA e proteccionismo, tensións na BP e BC españolas produto da situación global.

Outros elementos do comercio internacional.	Acordos de Libre Comercio (OMC/UE).
	Boas prácticas.
	Os diferentes bloques comerciais e os estados nación.
Visión Estratéxica da Empresa Galega.	Facilitadores e barreiras xerais e específicas do sistema empresarial galego.
	Actuacións estratéxicas para impulsar a internacionalización do sistema empresarial galego.

### Planificación

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

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Estudo de casos	Análise de diferentes situacións propostas polo profesor para realizar de forma individual ou en grupo.	40	A4	B2	C1	D3
Resolución de problemas	Análise e solución dos exercicios propostos polo profesor durante o curso.	40	A4	B2	C1	D3
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame dos contidos teóricos e prácticos da materia	20	A4	B2	C1	D3

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Para a segunda convocatoria aplicaranse os criterios anteriores.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

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

#### Bibliografía Complementaria

---

## Recomendacións

---

### Outros comentarios

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

---

---

## Plan de Continxencias

---

### Descrición

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

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

O Campus Remoto incluírá:

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

+ A realización das probas de avaliación necesarias.

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo**

Materia	Dirección Internacional da Empresa e os Mercados no Mundo			
Código	V06M101V03102			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán Galego Inglés			
Departamento	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Cabanelas Omil, José Lampón Caride, Jesús Fernando			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.faitic.uvigo.es">http://www.faitic.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	Esta materia ofrece unha introducción ás características diferenciais que posúe a dirección de empresas nun mundo fortemente internacionalizado. Pretende asentar conceptos, metodoloxías e aspectos clave na adaptación a unha nova realidade. Asemade, pretende reflexionar sobre diferentes mercados e como a súa realidade inflúe directamente na forma de facer negocios.			

**Competencias**

Código	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
B2	Capacidade para comunicarse de forma oral e escrita na propia lingua sobre conceptos técnicos.
B5	Traballar en equipo.
C3	Coñecemento das técnicas de dirección e xestión comercial nun contexto global, dos diferentes mercados, e das relacións e estratexias económicas de carácter internacional.
C4	Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais.
C23	Planificación e realización dun proxecto integrado de internacionalización.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Adquirir a capacidade de afrontar unha investigación de mercados internacional, baseada nunha metodoloxía previamente definida e utilizando unhas fontes de información recoñecidas e de contrastado prestixio. Incluíndo a capacidade de tratar a información obtida así como a súa presentación.	A2 B2 B5 C3 C23
Coñecer os principais mercados, así como identificar os mercados potenciais, as súas características, os seus recursos, as súas capacidades, así como ás oportunidades de negocio que teñen asociadas	A2 B5 C3 C4 C23

**Contidos**

Tema	
Introdución: Oportunidades e Potencialidades do Comercio Internacional	1. Introducción. 2. Por que a internacionalización?
A función directiva e a planificación estratéxica	1. Crise actual e a internacionalización. 2. A internacionalización da empresa. 3. Claves para o éxito.

A internacionalización da empresa	1. A importancia da marca país. 2. O posicionamiento no exterior. 3. Estratexia integrada para a internacionalización da empresa.
Habilidades directivas nos mercados internacionais	1. Concetos previos. 2. Tipificación de empresas e estilos de dirección.
A contorna internacional dos negocios	1. O contorno no marketing internacional. 2. Análise PESTEL.
O plan de internacionalización	1. Actitude e orientación directiva. 2. Proceso de decisión de internacionalización. 3. Plan operativo: estratexias e tácticas para a internacionalización.
Investigación de Mercados Internacionais	1. Introducción 2. Metodoloxía para a avaliación e análise de mercados 3. Investigación de mercados exteriores
Mercados no mundo	UE, EEUU, China, Brasil, entre outros.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	3	3	6
Debate	13	20	33
Estudo de casos	16	16	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	16	17
Exame de preguntas obxectivas	1	15	16
Traballo	0	8.5	8.5

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Asistencia, actitude, participación nas clases.	0	B2 C3
Debate	Reflexión e debate sobre os temas propostos polo profesor.	20 A2	B2 C3 C4 C23
Estudo de casos	Resolución de casos de estudo a partir das pautas expostas en clase.	25 A2	B2 C3 B5 C4 C23
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba sobre comprensión, coñecemento e aplicación de conceptos.	5 A2	C3 C4 C23
Exame de preguntas obxectivas	Probas de pregunta tipo test para comprobar os coñecementos adquiridos.	35	C3 C4 C23
Traballo	Realización dun traballo asociado á internacionalización da empresa.	15	B2 C3 B5 C4 C23

### Outros comentarios sobre a Avaliación

## Alumnos Versión Non Presencial|

Próbalas tipo test teñen a mesma valoración. O resto de valoracións corresponderán aos foros ou outras actividades expostas polo coordinador da materia.

Para superar a materia deberán entregar todas as actividades expostas.

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

### Convocatoria de xullo

Para a convocatoria de xullo, os alumnos presenciais deberán presentarse ao exame na data oficial. Para os alumnos non presenciais será necesario entregar todas as actividades solicitadas no curso así como atender unha proba que se poderá responder en Moovi.

---

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

---

### Recomendacións

#### Materias que continúan o temario

Márketing Internacional/V06M101V03202

---

### Plan de Continxencias

#### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes que se modifican

A presencialidade non será exigible, e poderá pedir asistencia a sesións online e/ou entrega de traballos, realización de test, etc. Para o seguimento das clases se utilizará Faitic e o Campus remoto da Universidade de Vigo.

\* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

Realizaranse por correo, foros de Faitic o despacho/aula virtual.



<b>DATOS IDENTIFICATIVOS</b>				
<b>Contabilidade e Finanzas Internacionais</b>				
Materia	Contabilidade e Finanzas Internacionais			
Código	V06M101V03103			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Economía aplicada Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Amigo Dobaño, Josefina Lucy			
Profesorado	Amigo Dobaño, Josefina Lucy María Domínguez, Silvia Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	lamigo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	A materia "financiación internacional" ten por obxeto que o estudante aprenda a rexistrar contablemente as operacións relacionadas coa actividade internacional, as características dos medios de cobro e pago que fan posibles as transaccións internacionais, así como os recursos dispoñibles que reducen os riscos inherentes aos negocios internacionais: riscos por diferenzas de cambio, de insolvencia do cliente ou do país, rescos derivados da información asimétrica, etc. Así como os programas públicos de apoio á actividade internacional da organización.			

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

<b>Resultados de aprendizaxe</b>	
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Adquisición de habilidades de traballo en grupo, comunicación e defensa das propostas elaboradas nun proxecto de investigación de mercados	
Ser capaz de negociar o medio de pago que outorgue a maior seguridade xurídica á transacción, que faga viable o negocio internacional e que posibilite o financiamento da operación.	A4 B1 C5 C6
Ser capaz de negociar e formalizar liñas de financiamento de exportacións e importacións a través dos diferentes produtos financeiros ofrecidos polas entidades financeiras	A4 B1 B5 C5 C6
Ser capaz de cubrir as diferenzas de cambio que se poidan producir nas operacións internacionais, tanto de crédito comercial como de préstamos e créditos en divisas.	A4 B1 B5 C5 C6
Coñecer as condicións e prestacións dos programas públicos de fomento á internacionalización, así como ser capaz de visibilizar a súa aproveitamento por parte da empresa e de instrumentar os diferentes programas.	B1 C5 C6
Coñecer a normas contables internacionais e saber contabilizar as operacións de comercio, investimento e financiamento internacional, as diferenzas de cambio e os prezos de transferencia.	B1 C5 C6

<b>Contidos</b>	
Tema	
MÓDULO INTRODUCTORIO	Introdución Contabilidade
MÓDULO 1: OPERACIÓNS DE COMERCIO EXTERIOR	INTRODUCCIÓN As OPERACIÓNS DE COMERCIO EXTERIOR. O PAPEL DAS ENTIDADES FINANCEIRAS. OS RISCOS NO COMERCIO INTERNACIONAL
MÓDULO 2: OS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAIS	OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL.
MÓDULO 3: OS DOCUMENTOS NO COMERCIO INTERNACIONAL. Os MEDIOS DE PAGO	OS MEDIOS DE PAGO NON DOCUMENTARIOS. PAGOS EN EFECTIVO. NORMATIVA PREVENCIÓN BRANQUEO O CHEQUE. A TRANSFERENCIA. OS MEDIOS DE PAGO DOCUMENTARIOS
MÓDULO 4: MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO MERCADO DE DIVISAS	MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NO COMERCIO INTERNACIONAL INTRODUCCIÓN Ao MERCADO DE DIVISAS.
MÓDULO 5: APOIOS Á INTERNACIONALIZACIÓN	O IGAPE O ICEX CÁMARAS DE COMERCIO

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	11	28.5	39.5
Seminario	5	15	20
Lección maxistral	18	18	36
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	15	17

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Resolución de problemas	Os alumnos poderán plantexar dúbidas sobre a materia ao profesor. Tamén se pode utilizar para que o profesor plantexe problemas aos alumnos que serán avaliados posteriormente.
Seminario	Formulación e resolución de problemas e/ou cuestións relacionados coa materia. O alumno debe desenvolver as solucións.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Tempo dedicado á resolución de dúbidas da materia dun modo grupal; profesor-alumnos na aula.

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Valoración da asistencia e participación do alumno en clase	10	C5 C6
Resolución de problemas e/ou exercicios	Cualificación obtida polo alumno nas probas de resposta curta que expoñan os profesores	90	A4 B1 B5 C5 C6

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

#### 1.- AVALIACIÓN CONTINUA

O alumno deberá superar todas as probas periódicas e realizar todos os traballos, actividades ou exercicios que propoñan os profesores da materia ao longo do curso.

#### 2.- EXAME FINAL

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

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

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

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

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

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

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

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

---

---

**Recomendacións**

---

---

**Plan de Continxencias**

---

**Descrición**

---

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes que se modifican

A presencialidade non será exigible, e poderá pedir asistencia a sesións online e/ou entrega de traballos, realización de test, etc. Para o seguimento das clases se utilizará Faitic e o Campus remoto da Universidade de Vigo.

\* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

Realizaranse por correo, foros de Faitic o despacho/aula virtual.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Xestión das Operacións Internacionais**

Materia	Xestión das Operacións Internacionais			
Código	V06M101V03104			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Diaz-Becerra Martinez, Ana María Rocha Rodríguez, Pablo			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://mcinternacional.uvigo.es/es">http://mcinternacional.uvigo.es/es</a>			
Descrición xeral	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.			

**Competencias**

Código	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
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 de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
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**

Tema	
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 1.4 Operacións intracomunitarias: INTRASTAT

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 Clases de acordos 6.3 Vantaxes e desvantaxes 6.4 Principais operacións: joint ventures

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
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

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Trátase de buscar nas páxinas web axeitadas a información necesaria para a realización dos despachos aduaneiros
Traballo tutelado	Elaborar un informe para a posta en marcha dunha empresa mixta española nun país latinoamericano e unha tarefa complementaria sobre política comercial. Traballo sobre Licitacións Públicas Internacionais.
Foros de discusión	Participación en foros abertos na plataforma faitic. Poden ser tamén foros de aprendizaxe que poden dar ou non lugar a un debate.
Lección maxistral	Son horas presenciais que soamente implican para os alumnos a participación expondo preguntas e debates. Trátase de ofrecer de forma resumida a teoría necesaria para levar a cabo as metodoloxías indicadas anteriormente.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
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

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas con apoio das TIC	Asistencia, participación e exercicios asociados ás clases	10 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	En probas parciais e/ou no exame oficial da materia	30			C9 C10 C13
Resolución de problemas e/ou exercicios	En probas parciais e/ou no exame oficial da materia	30	A2	B1 B6	C9 C10 C13

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Os estudantes que realizan as actividades de todos os módulos cumpren os requisitos de avaliación continua. A actividade dun módulo non se considerará realizada se a nota é inferior a 3 sobre 10. Tamén é obrigatorio participar nos foros e obter unha nota superior a 3 no exame final. As actividades terán unha puntuación máxima do 40%.

Distribución da cualificación das actividades incluídas as actividades, exame e participación nos foros:

Módulos 1 e 2: 40%

Módulos 3 e 4: 40%

Módulo 5: 20%

Módulo 6: non obrigatorio.

Os estudantes que non superaron a materia ou non cumpran os requisitos da avaliación continua deberán aproveitar a segunda oportunidade en xullo. Para aprobar a materia na segunda convocatoria, os alumnos deberán entregar os exercicios solicitados polos profesores e presentarse ao exame na data oficial da convocatoria.

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

Calquera situación de plaxio ou copia na entrega das obras implicará de inmediato un fracaso na nota final.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

GUISO 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

#### Bibliografía Complementaria

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

#### Materias que continúan o temario

(\*)/

#### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

(\*)/

### Outros comentarios

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.

### Plan de Continxencias

#### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou

non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

As clases se manterán mediante o uso de medios TIC, como a plataforma Faitic ou o Campus Remoto da Universidade de Vigo. O temario será o mesmo e as titorías se atenderán por medios telemáticos xa sexa correo ou foros.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación seguirán as indicacións marcadas.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****As TIC no Comercio Internacional**

Materia	As TIC no Comercio Internacional			
Código	V06M101V03105			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS 4.5	Sinale OB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Informática			
Coordinador/a	García Rosello, Emilio			
Profesorado	Alves Martínez, Luís Fernando García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	erosello@uvigo.es			
Web	<a href="http://fatic.uvigo.es/">http://fatic.uvigo.es/</a>			
Descrición xeral				

**Competencias**

Código	
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 de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
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**

Tema	
1. Introducción ás ferramentas informáticas no comercio internacional.	As ferramentas informáticas no comercio internacional.
2. Análise e tratamento de datos.	Tratamento de datos con follas de cálculo. Bases de datos. Presentación da información.
3. Fundamentos básicos de Internet.	Aspectos técnicos. Correo electrónico. A Web. Procura de información en Internet. Fontes. Calidade da información.
4. Ferramentas online. Cloud computing. SaaS (Software as a Service).	Ferramentas online para o tratamento de datos e a creación de documentos. Ferramentas de soporte ao traballo en grupo en contornas virtuales. Ferramentas online para a xestión e o comercio.
5. Seguridade da información. Ferramentas e técnicas de protección dos sistemas informáticos.	Introducción á seguridade da información. Ferramentas e técnicas básicas de protección dos sistemas informáticos.



<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
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

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Resolución de problemas	Realización de traballos de maneira individual ou grupal, expostos durante as horas presenciais. Poden requirir que o/a estudante teña que documentarse, reflexionar, analizar casos de estudo e / ou resolver problemas.
Prácticas con apoio das TIC	Prácticas en aula de informática e autónomas usando ferramentas TIC.
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.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	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 FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible atenderanse estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de 3 días hábiles.
Probas	Descrición
Exame de preguntas obxectivas	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.

<b>Avaliación</b>					
	Descrición	Cualificación		Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Resolución de problemas	Avaliaranse os traballos elaborados polos alumnos, de maneira individual ou grupal, nas actividades de realización de traballos, exercicios, resolución de problemas, documentación e análise de casos e situacións. Poderase tamén avaliar as presentacións dos traballos que se fagan en clase.	90	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17
Exame de preguntas obxectivas	Proba escrita onde se deberán contestar preguntas breves e/ou tipo test de selección simple ou múltiple. Versarán sobre todos os contidos da materia.	10	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

**A avaliación anterior é válida para estudantes que sigan a avaliación continua.** As condicións para ser avaliados/as por avaliación continua son:

- Para estudantes en modalidade presencial: deberán asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais da materia.
- Para estudantes en modalidade virtual: deberán utilizar a plataforma de teledocencia posta á súa disposición de forma suficientemente asidua (tipicamente polo menos cada 2 días) para estar ao tanto do progreso da materia, así como a participación adecuada e regular nas actividades online grupales.

Quen non cumbran estes requisitos considerárase que non seguen a modalidade de avaliación continua. Por tanto serán avaliados por a modalidade para alumnado que non segue a modalidade de avaliación continua. Alternativamente, o/a estudante que a pesar de cumprir estas condicións non queira ser avaliado por avaliación continua pode renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia. Ou se ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevinda que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua. En caso contrario, todo/a estudante que cumpra as condicións descritas será avaliado/a por avaliación continua. De maneira xeral, para os/as estudantes presenciais ou virtuais, avaliados/as por avaliación continua, que cumprisen todos os requisitos indicados para optar a superar a materia por esta vía, a nota final N obterase

como:

$$N=0,9*A+0,1*B$$

Sendo:

- A o resultado da media ponderada (en función da carga de traballo estimada) das notas obtidas en cada actividade ou ítem avaliabile dos apartados de estudo de casos e Resolución de problemas e/ou exercicios.
- E B a nota obtida no apartado de Exame de preguntas obxectivas.

Tanto A como B puntuaranse entre 0 e 10.

Entenderase superada a materia se dita nota final N é maior ou igual que 5 sobre 10.

É ademais requisito imprescindible para poder optar a superar a materia por avaliación continua o realizar e entregar, nos prazos marcados para cada modalidade, todas as actividades ou ítems avaliabilles na parte A e obter unha puntuación igual ou superior a 4 sobre 10 en todas e cada unha delas (de maneira xeral cada módulo da materia constará dun ou máis ítems avaliabilles). En caso contrario considerárase automaticamente a materia como non superada. Poderán existir actividades de entrega obrigatoria pero que só se avalíen como apta/non apta, nese caso requirirase que sexa entregada e avaliada como apta para para optar a superar a materia, pero non entrarán no cálculo da media A antes mencionada. Para os alumnos que sigan a avaliación continua pero que non cumprisen algún dos requisitos imprescindibles antes descritos para superar a materia na súa correspondente modalidade (entrega de todas as actividades ou ítems avaliabilles dentro dos prazos, obtención da nota mínima en todas as actividades ou ítems avaliabilles, nota final resultante  $\geq 5$ ), a nota final N nunca poderá superar 4,9 sobre 10, e se calculará por elo como:

$$N=\text{mínimo}(0,9*A+0,1*B ; 4,9)$$

É dicir, como se indica na fórmula, a nota final N será o mínimo de entre os valores de  $(0,9*A+0,1*B)$  e 4,9.

---

**Os/as estudantes que non sigan a modalidade de avaliación continua**, así como aqueles que se presenten ás convocatorias de Xullo ou outras convocatorias extraordinarias que poidan establecerse, deberán realizar e entregar, antes da data do exame, todas as actividades ou ítem avaliabilles dos apartados de Resolución de problemas e/ou exercicios que se teñan plantexado na materia. E realizar o Exame de preguntas obxectivas indicado no apartado de Evaluación. Neste caso, a nota final será:

$$N=0,65*A + 0,35 *B$$

sendo A a nota obtida nas actividades dos apartados de Estudo de casos e Resolución de problemas, calculada tal e como se indicou previamente; e B a nota obtida no Exame de preguntas obxectivas.

En calquera caso é altamente recomendable que o/a estudante comunique ao docente a súa intención de seguir esta modalidade de avaliación para recibir as indicacións pertinentes.

---

EN CASO DE DUBIDA, DISCREPANCIA, ERRO DE TRADUCCIÓN, INCOMPLETITUDE, INTERPRETACIÓN, OU SIMILAR, PREVALECERÁ O ESPECIFICADO NA VERSIÓN EN CASTELÁN DE ESTA GUIA DOCENTE.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

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 Tecnoloxías Educativas, **Internet, Aula Abierta 2.0**,

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

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

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

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

Johns Hopkins University, **EVALUATING INFORMATION**,

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

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

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

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

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

EFEEMPRENDE, **Amazon Web Services, la empresa que consigue que los negocios crezcan**,  
Carmen Cuesta, Javier Alonso, David Tuesta, Santiago Fernández de Lis, **El desarrollo de la industria del cloud computing: impactos y transformaciones en marcha**, BBVA Research,  
Databarracks, **Changes to computer thinking**,  
Inés Ramírez Nicolás, **¿QUÉ APORTA EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA NUBE?**, eMarket Services Spain,  
**Bibliografía Complementaria**  
BusinessGoOn, **Guía de Big Data**, BusinessGoOn,

---

## Recomendacións

---

### Outros comentarios

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.

---

## Plan de Continxencias

---

### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Manteranse as metodoloxías propostas, facendo uso de contornas de docencia e traballo online para o desenvolvemento da docencia e para permitir o traballo grupal do alumnado naquelas actividades que o requiran (Faitic, Campus Remoto, ferramentas online de Google, Microsoft, etc.).

As tutorías serán atendidas online a través de Campus remoto ou outras ferramentas de videoconferencia ou comunicación online adecuadas (Skype, email, chat, etc...).

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Manterase a avaliación proposta. As entregas de actividades así como as probas realizaranse online, principalmente a través das plataformas da Universidade de Vigo (Faitic, Campus Remoto, \*etc).

En caso de circunstancias sanitarias excepcionais que imposibiliten o desenvolvemento de sesións presenciais, eliminarase o requisito para a modalidade presencial de asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais para ser avaliado/a por avaliación continua, substituíndose polo seguinte:

-Para estudantes en modalidade presencial, para ser avaliados/as por avaliación continua, deberán asistir a un mínimo do 75% do total das horas de docencia presencial e docencia virtual en modalidade síncrona da materia.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Inglés Comercial**

Materia	Inglés Comercial			
Código	V06M101V03106			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	1c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Dpto. Externo Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli Portela Reboiras, Mar			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es">http://http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es</a>			
Descrición xeral	Esta materia abordará as catro destrezas comunicativas en inglés para o comercio internacional así como a importancia dos aspectos culturais na comunicación			

**Competencias**

Código	
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.
B3	Dominio de linguas estranxeiras aplicadas ao comercio.
C18	Coñecemento dos rexistros específicos do inglés para negocios.
C19	Dominio da redacción comercial en inglés, utilización correcta dos termos técnicos.
C20	Dominio oral da linguaxe comercial en inglés.
C21	Coñecemento do inglés en contextos específicos: feiras, mercados, reunións, negociacións.
C22	Desenvolvemento de habilidades comunicativas e de protocolo.
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.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Falar ben en público, dominando a linguaxe oral e as estratexias comunicativas e de protocolo.	A3 B3 C20 C22 D1
Coñecemento e dominio do idioma internacional dos negocios, dos diferentes rexistros e a súa aplicación en contextos específicos.	A3 B3 C18 C19 C21 D1
Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais así como a aplicación práctica nas funcións comunicativas en lingua inglesa	A3 B3 C20 C21 D1
Dominio da terminoloxía específica e a correcta aplicación e uso na redacción de textos escritos en inglés.	A3 B3 C18 C19 D1

**Contidos**

Tema	
Técnicas de procura e adquisición de vocabulario	1.1. Uso de dicionarios e outros materiais de referencia: tipos, información, procuras na rede 1.2. Sistematización da aprendizaxe terminolóxica: sufixos e prefixos, familias léxicas e derivación, combinacións frecuentes, falso amigos, verbos frasales, ...
Cultura e comunicación	2.1. Concepto de cultura e a súa influencia na comunicación 2.2. Comunicación intercultural no comercio internacional 2.3. Comunicación verbal e non verbal
Comunicación escrita	3.1. Rexistro 3.2. Tipoloxías de textos e documentos comerciais 3.3. Correspondencia: Correos electrónicos, faxes e cartas comerciais. 3.4. Documentos de comercio internacional
Conversas telefónicas	4.1. Pronunciación e fluidez. Estrutura e fraseoloxía das conversas telefónicas 4.2. Preparación e comprensión oral 4.3. Contacto: mensaxes, precios e descontos, métodos de pago

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	2	0	2
Lección maxistral	6	12.5	18.5
Prácticas de laboratorio	18	56	74
Traballo	10	8	18

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación da materia, do sistema de traballo, os materiais, a bibliografía e a avaliación.
Lección maxistral	Presentación de contidos teórico-prácticos, discusión e instrucións sobre traballos e tarefas a levar a cabo.
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Realización de traballos individuais e probas curtas dentro e fora da clase. Por exemplo, un comentario de texto sobre cuestións culturais	60 A3	B3 C18 C19 C20
Prácticas de laboratorio	Realización de tarefas e actividades individuais, en parellas e grupo dentro e fora da clase. Por exemplo, unha actividade sobre termos de comercio internacional.	40 A3	B3 C21 C22

### Outros comentarios sobre a Avaliación

**ESTUDANTADO DA MODALIDADE VIRTUAL:** A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a entrega puntual das actividades que se publicarán na plataforma ao comezo do curso. Non se admitirán actividades entregadas con posterioridade á data límite (cun periodo de gracia de 24 horas no que as actividades se avaliarán como SUSPENSO/APROBADO). Se o alumnado non supera a materia por avaliación continua, deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a cualificación final será de suspenso.

ATENCIÓN PERSONALIZADA: Poderá realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto, foro de Moovi, ...) con cita previa (na medida do posible, se responderá nun prazo máximo de 3 días hábiles).

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

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

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

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

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

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

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

---

---

**Recomendacións**

---

**Materias que continúan o temario**

---

Comunicación Profesional Internacional/V06M101V03206

---

---

**Outros comentarios**

---

O punto de partida recomendado para o correcto seguimento do curso é un nivel B2 do Marco Europeo de Referencia para as Linguas. Calquer estudante que non acade o mínimo o comenzo do curso, debe falar coa profesora para poder superar a materia sen problemas.

A bibliografía completa se incorporará en cada un dos temas.

---

---

**Plan de Continxencias**

---

**Descrición**

---

A situación de pandemia COVID-19 que podería esixir un confinamento tería nula afectación nesta versión virtual. Se fose preciso, podería modificarse o calendario do curso.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Dereito Internacional e Contratación**

Materia	Dereito Internacional e Contratación			
Código	V06M101V03201			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito privado Dpto. Externo			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	de Cominges Cáceres, Javier González López, Marta Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	picatoste@paseodealfonso.com			
Web				
Descrición xeral	Dereito da contratación internacional é unha materia na que se examinan, dende unha perspectiva xurídica, as distintas figuras dos mais importantes contratos internacionais, tanto no eido mercantil como laboral, de xeito que o alumno poida percibir que o mercado internacional é un espacio regulado por normas xurídicas no que os suxeitos actuantes teñen dereitos e obrigas, no seu caso, esixibles ante os tribunais.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecemento do ámbito no que se desenvolve o comercio internacional, en especial do funcionamento dos recursos legais dispoñibles para a resolución de conflitos con elemento internacional.	B2 C2
Dominio dos conceptos xurídicos no contorno internacional para a aplicación de coñecementos e resolución de problemas nun contexto internacional novo e pouco coñecido, en especial os relativos ao ámbito da contratación.	A4 B2 C2

**Contidos**

Tema	
Módulo 1. Marco institucional e fontes do dereito do comercio internacional.	1. Marco institucional. 2. As fontes do comercio internacional.
Módulo 2. A compravenda internacional.	1. Introducción. A Convención de Viena de 1980. 2. Formación do contrato. 3. Transmisión dos riscos. 4. Obrigas das partes. 5. O incumprimento do contrato. 6. Os INCOTERMS.
Módulo 3. Outras figuras contractuais. Instrumentos de cobro e pago.	1. Contratos de distribución e cooperación. 2. Contratos de transporte. 3. Contratos de financiamento. 4. Instrumentos de cobro e pago.
Módulo 4. Contrato de traballo con elemento extranxeiro.	1. Determinación do foro nacional competente. 2. Determinación da lei nacional aplicabel.

Módulo 5. Desprazamento de traballadores no marco dunha prestación de servizos transnacional.	1. Empresas españolas que despracen traballadores a outro Estado membro. 2. Empresas de calquera outro Estado membro do EEE que despracen traballadores a España.
Módulo 6. Relación da Seguridade Social.	1. As regras comunitarias de coordinación da Seguridade Social. 2. Normativa convencional internacional.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	12	24	36
Resolución de problemas de forma autónoma	10	10	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	17	19

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas de forma autónoma	Atención a dúbidas referidas aos casos ou supostos prácticos propostos
Estudo de casos	Resolución de cuestións ligadas aos estudos de casos

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Estudo de casos	Avaliarase o traballo persoal, as achegas do alumno e, no seu caso, as intervencións que se realicen ao respecto.	40	A4	B2	C2
Resolución de problemas de forma autónoma	Avaliaráse o correcto prantexamento en términos xurídicos do caso e a procura e axeitada aplicación dos preceptos legais que correspondan.	40	A4	B2	C2
Resolución de problemas e/ou exercicios	As preguntas de resposta curta versarán sobre os contidos teórico-prácticos da materia impartidos nas sesións maxistrais.	20			C2

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

- Esplugues Mota, Carlos, **Derecho del Comercio Internacional**, Tirant lo Blanch,  
 Esteban de la Rosa, Fernando, **Legislación de los Negocios Internacionales**, Tecnos, 2007  
 Sánchez Lorenzo, Sixto A., **Claúsulas en los contratos internacionales**, Atelier, 2012  
 Molina Navarrete, C.; Esteban de la Rosa, **La movilidad transnacional de trabajadores: reglas prácticas**, Comares, 2002  
 Alvarez González, Santiago, **Legislación de Derecho Internacional Privado**, Última edición, Comares,



López Fernández, M.A., **Regulación del desplazamiento de trabajadores en el marco de una prestación de servicios transnacional,**

Diario da Unión Europea,

Boletín Oficial del Estado,

Westlaw Encuentra,

Tirante on Line,

---

## **Recomendacións**

---

### **Outros comentarios**

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia, estando concebida de forma flexíbel. Consecuentemente, pode requirir reaxustes a longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real, ou pola relevancia das situacións que puideran xurdir. Asimesmo, achegarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada intre do proceso formativo.

---

## **Plan de Continxencias**

---

### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONALES PLANIFICADAS ===

Ante a incierta e imprevisible evolución de la alerta sanitaria provocada por el COVID-19, emplearanse os medios e ferramentas que facilite a propia Universidade.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Márketing Internacional**

Materia	Márketing Internacional			
Código	V06M101V03202			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS 4.5	Sinale OB	Curso 1	Cuadrimestre 2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Dpto. Externo Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Rodríguez Daponte, María del Rocío Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, David Cabanelas Lorenzo, Pablo López Miguens, María Jesús López Suárez, Óscar Rodríguez Daponte, María del Rocío Vázquez- Palacios Sánchez, Alejandro			
Correo-e	rocio@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.faitic.uvigo.es">http://www.faitic.uvigo.es</a>			
Descrición xeral				

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Identificar os aspectos diferenciais de mercados exteriores respecto ao mercado doméstico, e aplicalo á toma de decisións.	A2 B1 C4 C22 C24 D3

**Contidos**

Tema	
Introdución	Marketing global e internacional
Estratexias de internacionalización	Proceso de decisión de internacionalización. Valoración da contorna de marketing internacional. Formas de entrada en mercados exteriores. Dimensións do programa de marketing internacional.
Segmentación e posicionamiento	Segmentación de mercados internacionais. Estratexia de posicionamiento. Tipos de posicionamiento.
Protocolo nos negocios internacionais	Relacións, usos sociais e imaxe. Protocolo nos negocios: práctica.

Estratexias de marketing no mercado internacional

Política internacional de produto.  
A marca internacional: desenvolvemento de marcas, identidade e valor de marca.  
Promoción comercial na internacionalización.  
Política de fixación de prezos.  
Decisións de distribución e do equipo de vendas.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	16	16	32
Seminario	1	1	2
Debate	6	12	18
Resolución de problemas e/ou exercicios	12	23	35
Exame de preguntas obxectivas	1	20	21
Traballo	0	4.5	4.5

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Probas	Descrición
Traballo	Resolución colectiva de dúbidas. Atención particular ás dificultades individuais.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Debate	El alumnado participara en foros ou debates sobre a materia.	30	A2 B1 C4 D3
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno desenvolverá casos prácticos, lecturas ou exercicios sobre temas relacionados coa materia.	40	A2 C24 C4 C22 C24
Exame de preguntas obxectivas	Proba / s para a avaliación das competencias adquiridas. Poderían ser preguntas tipo test, exercicios, traballo, etc. para comprobar o seguimento da materia.	30	C4 C22 C24

### Outros comentarios sobre a Avaliación

El MCI sigue un proceso de evaluación continua a través de la plataforma de teledocencia.

Para superar la materia deberán entregar todas las actividades planteadas. En caso contrario figurará coma non presentado.

En el espacio de teledocencia se dará toda la información de la materia.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

### Recomendacións

## **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

---

(\*)/

---

## **Plan de Continxencias**

---

### **Descrición**

---

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

As metodoloxías docentes e de avaliación propostas considéranse adecuadas ante unha posible situación excepcional derivada da evolución do COVID-19, trasladándose ao Campus Remoto e/ou á Plataforma de teledocencia. En canto ao mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías), nesa situación, realizarase a través de correo electrónico, aulas virtuais e/ou foros.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Fiscalidad Internacional**

Materia	Fiscalidad Internacional			
Código	V06M101V03203			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - No Presencial			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Gallego			
Departamento	Dpto. Externo Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Martínez Cobas, Francisco Javier Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Díaz-Becerra Martínez, Ana María Martínez Cobas, Francisco Javier Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	xmcobas@uvigo.gal pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	Conocer y saber liquidar los impuestos vinculados con las actividades internacionales de la empresa			

**Competencias**

Código	
A2	Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
B1	Capacidad para resolver problemas de gestión.
B6	Aplicar el conocimiento a la práctica.
C6	Resolución de problemas de financiación en un entorno de información incompleta o limitada.
C7	Dominio de los diferentes tributos relacionados con el comercio internacional.
C8	Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer las obligaciones fiscales inherentes a la actividad internacional y ser capaz de formalizar las correspondientes declaraciones de impuestos.	A2 B1 B6 C6 C7 C8

**Contenidos**

Tema	
1 Regímenes aduaneros especiales	1.1 Régimen temporal 1.2 Tránsito aduanero 1.3 Perfeccionamiento activo y pasivo 1.4 Zonas francas, depósitos francos, depósitos aduaneros y depósitos distintos del aduanero 1.5 Franquicias aduaneras 1.6 Transformación bajo control de aduanas
2 Impuesto arancelario	2.1 Sujeto pasivo 2.2 Tipo impositivo: el arancel 2.3 Base imponible: ajustes de los artículos 32 y 33 del Código Aduanero 2.4 Documento C-10

3 IVA en las operaciones con terceros países	3.1 El devengo 3.2 Sistemas de deducción: la regla de prorata 3.3 El IVA en las exportación de bienes 3.4 Operaciones asimiladas a las exportaciones 3.5 Operaciones vinculadas a las exportaciones 3.6 Tax free y duty free 3.7 Importación de bienes: modelo 031
4 IVA en las operaciones intracomunitarias	4.1 Entregas y adquisiciones intracomunitarias de bienes: modelo 349 4.2 Justificación del criterio de transporte intracomunitario 4.3 Sistema de recuperación de IVAs soportados en otros países: modelos 360 y 361
5 Inversión en el exterior	5.1.- Introducción, ¿qué se busca con la inversión directa en el exterior? 5.2.- Economías de escala ligadas a la internacionalización. 5.3.- Condiciones necesarias para la inversión directa exterior 5.4.- El proceso de internacionalización. ¿Por donde empezar? 5.5.- Factores determinantes para escoger el destino de la inversión en el exterior: 5.5.1.- Determinantes económicos 5.5.2.- Condiciones sociopolíticas. 5.5.3.- Condiciones para la realización de inversión en el exterior.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección magistral	10	10	20
Resolución de problemas	12	36	48
Actividades introductorias	2	5	7

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

### Metodoloxías

	Descrición
Lección magistral	Exposición, por parte del profesorado, de los conceptos teóricos, ejemplos y casos relacionados con el programa de la asignatura.
Resolución de problemas	Resolución, en presencia del profesorado, de problemas y ejercicios
Actividades introductorias	Presentación de la asignatura por parte del profesorado: programa, contenidos, sistema de evaluación, profesorado encargado, etc.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Actividades introductorias	Respuesta a dudas sobre vocabulario o comprensión de la temática de la materia
Lección magistral	Resolución dudas individuales
Resolución de problemas	Atención a dificultades de comprensión de los/las estudiantes

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección magistral	Asistencia participativa a clase	10	C6 C7 C8
Resolución de problemas	Realización de los ejercicios y problemas propuestos por los profesores de la asignatura	90 A2	B1 B6 C6 C7 C8

### Outros comentarios sobre a Avaliación

#### 1.- EVALUACIÓN CONTINUA

El/La estudiante deberá superar todas las pruebas periódicas y realizar todas las actividades o ejercicios que proponga el profesorado de la asignatura a lo largo del curso.

#### 2.- EXAMEN FINAL

El/La estudiante que no haya superado o realizado alguna de las pruebas periódicas o alguna de las actividades o ejercicios,

deberá realizar los exámenes finales de la asignatura en las fechas que establezca la comisión académica del master.

En ellos deberá entregar las actividades pendientes y realizar las pruebas no aprobadas a lo largo del curso, pudiendo conservar las notas de las pruebas superadas y de las actividades realizados a lo largo del curso.

---

---

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

---

### **Recomendaciones**

---

---

---

### **Plan de Contingencias**

---

#### **Descripción**

=== MEDIDAS EXCEPCIONALES PLANIFICADAS ===

Ante la incierta e imprevisible evolución de la alerta sanitaria provocada por la \*COVID- 19, la Universidad establece una planificación extraordinaria que se activará en el momento en que las administraciones y la propia institución lo determinen atendiendo a criterios de seguridad, salud y responsabilidad, y garantizando la docencia en un escenario no presencial o no totalmente presencial. Estas medidas ya planificadas garantizan, en el momento que sea preceptivo, el desarrollo de la docencia de una manera mas ágil y eficaz al ser conocido de antemano (o con una amplia antelación) por el alumnado y el profesorado a través de la herramienta normalizada e institucionalizada de las guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DE Las METODOLOGÍAS ===

Mecanismo no presencial de atención al alumnado (tutorías)

Las tutorías se realizarán a través del aula Virtual

=== ADAPTACIÓN DE La EVALUACIÓN ===

La realización de exámenes por medio de cuestionarios pasará a representar el 90% de la nota final

---

<b>DATOS IDENTIFICATIVOS</b>				
<b>Transporte e Loxística</b>				
Materia	Transporte e Loxística			
Código	V06M101V03204			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva González-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Correo-e	evadiz@uvigo.es tgonzalez-portela@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	DESCRIPCIÓN XERAL			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización do sistema de loxística. O sistema de información logística.</li> <li>- Previsión, planificación e reabastecimento colaborativo na cadea de subministración.</li> <li>- Operativo na cadea de subministración. Racionalización da cadea de subministración.</li> <li>- Xestión de compras e xestión de stock en empresas de servizos: fundamentos.</li> <li>- O Departamento de Compras. A selección dos provedores e o proceso de negociación.</li> <li>- Estratexia do sistema de almacenamento. Deseño do sistema de almacenamento.</li> <li>- Xestión de almacéns. Axilización de fluxos de información e operacións. Organización do operativo no almacén.</li> </ul>			

### Competencias

Código	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
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 de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relevante 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

Tema	
------	--



Tema 1: O Contenedor Marítimo (\*)  
 Tema 2: Os Incoterms  
 Tema 3: Xestión de Stocks  
 Tema 4: Xestión de compras  
 Tema 5: Loxística Lean

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
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

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado.
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

Metodoloxías	Descrición
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

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas	Prueba objeto de evaluación continua. Consiste en lana resolución de forma individual lo en grupo de cuestiones planteadas, guiadas y supervisadas por él profesor sobre lana materia. Si evaluará la participación de él alumno y la comprensión de lana materia.	20	A2	B1	C11 C12 C13
Estudo de casos	Prueba objeto de evaluación continua. Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor. Se evaluará la participación del grupo y la comprensión de la materia.	20	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	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	30	A2	B1	C11 C12 C13

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

- 1 caso práctico
- 4 cuestionarios
- 1 traballo

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

- Exame final (60% da nota da segunda parte): Este exame terá lugar na data e na hora oficiais.

- Actividades propostas (40% da nota da segunda parte).

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

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

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

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

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

ANAYA TEJERO, J.J., **Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa**, ESIC, 2000

COS, J.P. y DE NAVASCUÉS, R., **Manual de Logística Integral**, Díaz de Santos, 1998

CUATRECASAS, L., **Organización de la Producción y Dirección de Operaciones: Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva**, Díaz de Santos, 2011

ENRIQUEZ DE DIOS, J.J., **Transporte Internacional de Mercancías**, ESIC, 1994

HEIZER, J. y RENDER, B., **Dirección de la Producción y las Operaciones**, Editorial Pearson, Prentice Hall, 2007

PIRES, S., **Gestión de la Cadena de Suministros**, McGraw-Hill, 2007

PRADO, J.C. y OTROS, **Dirección de Logística y Producción**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2000

SORET LOS SANTOS, I., **Logística Comercial y Empresarial**, ESIC, 2004

SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Operaciones en la Empresa**, ESIC, 2010

TORRES, F.J. (Coord.), **Transporte Marítimo en la Cadena de Suministros**, Andavira Editora, 2010

URZELAI A., **Manual Básico de Logística Integral**, Díaz de Santos, 2006

### **Bibliografía Complementaria**

DANIELS, J.D. y OTROS, **Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones**, Pearson, 2013

ESCRIVÁ, J. y SAVALL, V., **Almacenaje de Productos**, McGraw-Hill, 2005

GARCÍA, J. y PRADO, J.C., **El Envase y el Embalaje y su relación con la Logística**, Servicio de Publicacións de la Universidad de Vigo, 2005

GUTIÉRREZ CASAS, G. y PRIDA ROMERO, B., **Logística y Distribución Física**, McGraw-Hill, 1998

MAULEON, M., **Sistemas de Almacenaje y Picking**, Díaz de Santos, 2003

MERLI, G., **Gestión de Proveedores. Nuevas Estrategias de Aprovisionamientos para Fabricantes**, TGP Hoshin, 2001

MIRANDA, F.J. y OTROS, **Manual de Dirección de Operaciones**, Thomson, 2005

ROUX, M., **Manual de Logística para la gestión de Almacenes: las claves para crear o mejorar su Almacén**, Gestión 2000, 2009

SORET LOS SANTOS, I., **Logística y Marketing para la Distribución Comercial**, ESIC, 2006

---

## **Recomendacións**

### **Outros comentarios**

Os alumnos matriculados na modalidade non presencial (virtual) do Máster de Comercio Internacional terán material docente a través da aplicación informática e poderán realizar as tarefas encomendadas a través da mesma aplicación.

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que hai que realizar co alumno 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 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.

---

## **Plan de Continxencias**

### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

As metodoloxías docentes e de avaliación propostas considéranse axeitadas ante unha posible situación excepcional derivada da evolución da COVID-19, trasladándose ao Campus Remoto e/ou á Plataforma FAITIC. En canto as titorías, estas realizaranse a través de aulas ou despachos virtuais, foros en FAITIC e/ou correo electrónico.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicaci3ns no e-Comercio**

Materia	Novas Tecnoloxías da Información e as Comunicaci3ns no e-Comercio			
C3digo	V06M101V03205			
Titulaci3n	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lingua de impartici3n	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Informática			
Coordinador/a	García Rosello, Emilio			
Profesorado	Alves Martínez, Luís Fernando García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	erosello@uvigo.es			
Web	<a href="http://fatic.uvigo.es/">http://fatic.uvigo.es/</a>			
Descruci3n xeral				

**Competencias**

C3digo	
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 electr3nicas, e os mercados a través de Internet. Dominio das operaci3ns electr3nicas, e dos aspectos colaterais de seguridade, riscos, e estruturas de funcionamento.
C15	Coñecemento das distintas aplicaci3ns de xesti3n de datos e ferramentas informáticas para o comercio electr3nico.
C16	Obtenci3n e valoraci3n de informaci3n na internet.
C17	Análise de software, elecci3n de sistemas e aplicaci3ns.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formaci3n e Aprendizaxe
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 electr3nicos, e os medios de pago electr3nicos no e-comercio.	A5 B4 B5 C14 C15 C16 C17

**Contidos**

Tema	
1. Visi3n 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 reputaci3n dixital. Análise de tráfico e seguimento.
5. A Web 2.0 no e-comercio. Ferramentas e servizos. Imaxe dixital e e-reputaci3n.	A paradigma da Web 2.0. Influencia no e-comercio. ferramentas e técnicas. E-reputaci3n.

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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
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

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Aprendizaxe baseado en proxectos	Os estudantes levan a cabo a realización dun proxecto ou traballo nun tempo determinado, para resolver un problema ou abordar unha tarefa mediante a planificación, deseño e realización dunha serie de actividades ou ítems avaliábeis. Realízase xeralmente de maneira grupal (individual en caso de non asistentes).

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Aprendizaxe baseado en proxectos	O alumno 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 FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible atenderanse estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de 3 días hábiles.
Probas	Descrición
Exame de preguntas obxectivas	O alumno 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

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Aprendizaxe baseado en proxectos	Os estudantes levarán a cabo a realización dun proxecto mediante a realización dunha serie de traballos e actividades avaliábeis propostas. Avaliaranse cada un destes traballos e actividades elaborados polos alumnos, de maneira xeralmente grupal (individual en caso de non asistentes).	90	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17
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.	10	A5	B4 B5	C14 C15 C16 C17

### Outros comentarios sobre a Avaliación

**A avaliación anterior é válida para estudantes que sigan a avaliación continua.** As condicións para ser avaliados/as por avaliación continua son:

- Para estudantes en modalidade presencial: deberán asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais da materia.
- Para estudantes en modalidade virtual: deberán utilizar a plataforma de teledocencia posta á súa disposición de forma suficientemente asidua (tipicamente polo menos cada 2 días) para estar ao tanto do progreso da materia, así como a participación adecuada e regular nas actividades online grupales.

Quen non cumpran estes requisitos considerárase que non seguen a modalidade de avaliación continua. Por tanto serán avaliados por a modalidade para alumnado que non segue a modalidade de avaliación continua.

Alternativamente, o/a estudante que a pesar de cumprir estas condicións non queira ser avaliado por avaliación continua pode renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia. Ou se ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevinda que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua. En caso contrario, todo/a estudante que cumpra as condicións descritas será avaliado/a por avaliación continua.

De maneira xeral, para os/as estudantes presenciais ou virtuais, avaliados/as por avaliación continua, que cumprisen todos os requisitos indicados para optar a superar a materia por esta vía, a nota final N obterase como:

$$N=0,9*A+0,1*B$$

Sendo:

- "A" o resultado da media ponderada (en función da carga de traballo estimada) das notas obtidas en cada actividade ou ítem avaliabile do apartado de Aprendizaxe baseado en proxectos .
- E "B" a nota obtida no apartado de Probas de resposta curta.

Tanto A como B puntuaranse entre 0 e 10.

Entenderase superada a materia se dita nota final N é maior ou igual que 5 sobre 10.

É ademais requisito imprescindible para poder optar a superar a materia por avaliación continua o realizar e entregar, nos prazos marcados para cada modalidade, todas as actividades ou ítems avaliáveis na parte A e obter unha puntuación igual ou superior a 4 sobre 10 en todas e cada unha delas (de maneira xeral cada módulo da materia constará dun ou máis ítems avaliáveis). En caso contrario considerárase automaticamente a materia como non superada. Poderán existir actividades de entrega obrigatoria pero que só se avalíen como apta/non apta, nese caso requirirase que sexa entregada e avaliada como apta para para optar a superar a materia, pero non entrarán no cálculo da media A antes mencionada.

Para os alumnos que sigan a avaliación continua pero que non cumprisen algún dos requisitos imprescindibles antes descritos para superar a materia na súa correspondente modalidade (entrega de todas as actividades ou ítems avaliáveis dentro dos prazos, obtención da nota mínima en todas as actividades ou ítems avaliáveis, nota final resultante  $\geq 5$ ), a nota final N nunca poderá superar 4,9 sobre 10, e se calculará por elo como:

$$N=\text{mínimo}(0,9*A+0,1*B ; 4,9)$$

É dicir, como se indica na fórmula, a nota final N será o mínimo de entre os valores de  $(0,9*A+0,1*B)$  e 4,9.

---

**Os/as estudantes que non sigan a modalidade de avaliación continua**, así como aqueles que se presenten ás convocatorias de Xullo ou outras convocatorias extraordinarias que poidan establecerse, deberán realizar e entregar, antes da data do exame, todas as actividades ou ítem avaliáveis dos apartados de Aprendizaxe baseado en proxectos que se teñan plantexado na materia. E realizar o Exame de preguntas obxectivas indicado na sección de Avaliación. Neste caso, a nota final será:

$$N=0,65*A + 0,35 *B$$

sendo A a nota obtida nas actividades do apartado de Aprendizaxe baseado en proxectos , calculada tal e como se indicou previamente; e B a nota obtida no Exame de preguntas obxectivas.

En calquera caso é altamente recomendable que o/a estudante comunique ao docente a súa intención de seguir esta modalidade de avaliación para recibir as indicacións pertinentes.

---

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**

#### **Bibliografía Básica**

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

**Bibliografía Complementaria**

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

## Recomendacións

### Outros comentarios

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.

## Plan de Continxencias

### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Manteranse as metodoloxías propostas, facendo uso de contornas de docencia e traballo online para o desenvolvemento da docencia e para permitir o traballo grupal do alumnado naquelas actividades que o requiran (Faitic, Campus Remoto, ferramentas online de Google, Microsoft, etc.).

As tutorías serán atendidas online a través de Campus remoto ou outras ferramentas de videoconferencia ou comunicación online adecuadas (Skype, email, chat, etc...).

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Manterase a avaliación proposta. As entregas de actividades así como as probas realizaranse online, principalmente a través das plataformas da Universidade de Vigo (Faitic, Campus Remoto, \*etc).

En caso de circunstancias sanitarias excepcionais que imposibiliten o desenvolvemento de sesións presenciais, eliminarase o requisito para a modalidade presencial de asistir a un mínimo do 75% das horas presenciais para ser avaliado/a por avaliación continua, substituíndose polo seguinte:

-Para estudantes en modalidade presencial, para ser avaliados/as por avaliación continua, deberán asistir a un mínimo do 75% do total das horas de docencia presencial e docencia virtual en modalidade síncrona da materia.

---



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Comunicación Profesional Internacional**

Materia	Comunicación Profesional Internacional			
Código	V06M101V03206			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4.5	OB	1	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Dpto. Externo Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	Blanco Domínguez, Marina García de la Puerta, Marta González Crespan, María Araceli Portela Reboiras, Mar			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es">http://mcinternacional.webs.uvigo.es/es</a>			
Descrición xeral	Esta é unha materia de inglés para fins específicos no eido do comercio internacional. Hai un especial énfase nos aspectos comunicativos orais e as microdestrezas profesionais.			

**Competencias**

Código	
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.
B3	Dominio de linguas estranxeiras aplicadas ao comercio.
C13	Dominio da terminoloxía específica ( Incoterms).
C18	Coñecemento dos rexistros específicos do inglés para negocios.
C19	Dominio da redacción comercial en inglés, utilización correcta dos termos técnicos.
C20	Dominio oral da linguaxe comercial en inglés.
C21	Coñecemento do inglés en contextos específicos: feiras, mercados, reunións, negociacións.
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.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Falar ben en público, dominando a linguaxe oral e as estratexias comunicativas e de protocolo.	A3 B3 C20 C21 D1
Coñecemento e dominio do idioma internacional dos negocios, dos diferentes rexistros e a súa aplicación en contextos específicos.	A3 B3 C18 C19 C21 D1
Coñecemento das técnicas de venda, estratexias, produtos, marcas e comunicación nos mercados internacionais así como a aplicación práctica nas funcións comunicativas en lingua inglesa	A3 B3 C13 C20 C21 D1

Dominio da terminoloxía específica e a correcta aplicación e uso na redacción de textos escritos en inglés. A3  
B3  
C13  
C18  
C19  
D1

## Contidos

### Tema

1. Job search	1.1. CV 1.2. Cover and application letters 1.3. Job advertisements 1.4. Job interviews
2. Meetings	2.1. Participating in meetings 2.2. Formal meetings 2.3. Informal meetings 2.4. Networking
3. Negotiations	3.1. Preparing to negotiate 3.2. Bargaining 3.3. Dealing with conflict 3.4. International negotiations
4. Professional presentations	4.1. Prepare 4.2. Practice 4.3. Perform

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	2	0	2
Lección maxistral	6	18	24
Prácticas con apoio das TIC	20	42.5	62.5
Práctica de laboratorio	2	4	6
Simulación ou Role Playing	2	4	6
Traballo	2	4	6
Presentación	2	4	6

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación da materia, do sistema de traballo, os materiais, a bibliografía e a avaliación.
Lección maxistral	Presentación de contidos teórico-prácticos, discusión e instrucións sobre traballos e tarefas a levar a cabo.
Prácticas con apoio das TIC	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.

## Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

## Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Lección maxistral	Realización de traballos individuais e probas curtas. Por exemplo, un texto sobre marca personal	60	A3	B3	C18 C20 C21	D1
Prácticas con apoio das TIC	Realización de tarefas e actividades individuais, en parellas e grupo. Por exemplo, unha exposición oral.	40	A3	B3	C13 C19	D1

## Outros comentarios sobre a Avaliación

**ESTUDANTADO DA MODALIDADE VIRTUAL:** A avaliación será continua. A condición para seren avaliado será a entrega puntual das actividades que se publicarán na plataforma ao comezo do curso. Non se admitirán actividades entregadas con posterioridade á data límite (cun período de gracia de 24 horas no que as actividades se avaliarán como

SUSPENSO/APROBADO). Se o alumnado non supera a materia por avaliación continua, deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a cualificación final será de suspenso.

ATENCIÓN PERSONALIZADA: Poderá realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto, foro de Moovi, ...) con cita previa (na medida do posible, se responderá nun prazo máximo de 3 días hábiles).

---

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

---

### **Recomendacións**

#### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Inglés Comercial/V06M101V03106

#### **Outros comentarios**

O punto de partida recomendado para o correcto seguimento do curso é un nivel B2 do Marco Europeo de Referencia para as Linguas. Quen non acade o mínimo o comenzo do curso, debe falar coa profesora para poder superar a materia sen problemas.

A bibliografía completa se incorporará en cada un dos temas.

---

### **Plan de Continxencias**

#### **Descrición**

A situación de pandemia COVID-19 que podería esixir un confinamento tería nula afectación nesta versión virtual. Se fose preciso, podería modificarse o calendario do curso.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Traballo de Fin de Máster**

Materia	Traballo de Fin de Máster			
Código	V06M101V03208			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Economía financeira e contabilidade Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Comesaña Benavides, Fernando Lampón Caride, Jesús Fernando Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es/index.php/es/">http://faitic.uvigo.es/index.php/es/</a>			
Descrición xeral	O traballo fin de máster é unha materia do Master na que o estudante debe demostrar a súa madurez intelectual e a súa capacidade para integrar coñecementos, actitudes e habilidades. En consecuencia, debe responder a criterios de calidade e rigor, polo que se seguirá unha metodoloxía específica suxerida polos profesores que permita identificar axeitadamente as necesidades de información e a selección de fontes, o tratamento de datos e a presentación de resultados conforme se exigen dende o Master e, como paso previo aos retos aos que terán que afrontar nun futuro profesional.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Absorber coñecementos potenciando actitudes e habilidades capaces de axudar a competir nunha contorna global. Interiorizar os coñecementos adquiridos mediante a integración conceptual, a análise e a aplicación práctica.	A1 B2 C23 C24 D1 D2 D3
Desenvolver unha metodoloxía adecuada para o diagnóstico, a xeración de alternativas e a elección de opcións para a internacionalización de empresas, organizacións ou proxectos.	A1 B2 C23 C24 D1 D2 D3

Propiciar a toma de decisións activa nun contexto empresarial. Estimular o emprendimento de proxectos de internacionalización. A1  
B2  
C23  
C24  
D1  
D2  
D3

Favorecer a implicación na posta en marcha de proxectos de internacionalización ou desenvolvendo algún xa existente. A1  
B2  
C23  
C24  
D1  
D2  
D3

## Contidos

### Tema

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. Non procede.

Os ámbitos do proxecto poderán centrarse nos seguintes:

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

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	2	20	22
Aprendizaxe baseado en proxectos	1	96	97
Traballo	1	30	31

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

## Metodoloxía docente

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

Aprendizaxe baseado en INTRODUCCIÓN:

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

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

---

---

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

---

---

### **Recomendacións**

---

### **Outros comentarios**

Recoméndase superar as materias do primeiro cuadrimestre.

---

---

### **Plan de Continxencias**

---

#### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

No caso de non ser posible realizar o acto de defensa de maneira presencial, faráse de maneira online utilizando o Campus Remoto ou ferramenta similar.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Prácticas Externas**

Materia	Prácticas Externas			
Código	V06M101V03209			
Titulación	Máster Universitario en Comercio Internacional - Non Presencial			
Descritores	Creditos ECTS 6	Sinale OB	Curso 1	Cuadrimestre 2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es/index.php/es/">http://faitic.uvigo.es/index.php/es/</a>			
Descrición xeral	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.			

**Competencias**

Código	
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 de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Toma de contacto co ámbito no que se desenvolve o comercio internacional	B1 B5 B6 C25 D1 D2 D3
Mellorar as presentacións en público e o traballo en equipo	B1 B5 B6 C25 D1 D2 D3

**Contidos**

Tema	
Realización de prácticas en empresa ou institucións relacionadas co comercio internacional, con polo menos 180 horas de duración.	1. Análise da situación da empresa. 2. Identificación de actividades desenvolvidas.

As prácticas serán titorizadas por un responsable da empresa e un profesor do Máster.



<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	0	140	140
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas(Repetida non usar)	0	10	10

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

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

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas(Repetida non usar)	Localización de empresa para a realización das prácticas e axuda durante o proceso.
Probas	Descrición
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas(Repetida non usar)	Atención a dúbidas derivadas da realización das memorias.

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas(Repetida non usar)	O alumno debe elaborar unha memoria de prácticas, seguindo as indicacións de os profesores de a materia. En a avaliación terase en conta a estrutura de a memoria, a corrección técnica e formal, e a achega persoal de o alumno en a aplicación de os coñecementos adquiridos en as restantes materias. O informe debe incluír a avaliación realizada por o responsable en a empresa de prácticas, que influirá en a cualificación final. O documento de avaliación é o D5 e ponderará un 40% da nota final.	100	

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

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

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

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

<b>Bibliografía. Fontes de información</b>
<b>Bibliografía Básica</b>
<b>Bibliografía Complementaria</b>
Martínez-Figueira, E.; Raposo-Rivas, M., <b>Modelo tutorial implícito en el Practicum : una aproximación desde la óptica de los tutores</b> , Vol. 9 N. 2, 2011

### **Recomendacións**

---

## Outros comentarios

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

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

---

## Plan de Continxencias

---

### Descrición

---

#### === MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

#### === ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

As prácticas da empresa serán substituídas por prácticas online nas empresas que o permiten. Tamén poderán ser substituídas por seminarios, talleres, ... que permitan adquirir as habilidades relacionadas coa materia e sempre tendo en conta o número mínimo de horas esixido.

#### === ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación no caso das prácticas en liña será a mesma. No caso de seminarios, talleres, etc. sería:

\* Xustificación da asistencia / participación / rendemento por parte do organismo organizador (30%)

\* Informe do estudante (70%)

---