

IMPRESO SOLICITUD PARA VERIFICACIÓN DE TÍTULOS OFICIALES

1. DATOS DE LA UNIVERSIDAD, CENTRO Y TÍTULO QUE PRESENTA LA SOLICITUD

De conformidad con el Real Decreto 1393/2007, por el que se establece la ordenación de las Enseñanzas Universitarias Oficiales

UNIVERSIDAD SOLICITANTE	CENTRO	CÓDIGO CENTRO	
Universidad de Vigo	Escuela Universitaria de Estudios Empresariales	36013631	
NIVEL	DENOMINACIÓN CORTA		
Máster	Máster Universitario en Comercio Internacional		
DENOMINACIÓN ESPECÍFICA			
Master Universitario en Máster Universitario en Comercio Internacional por la Universidad de Vigo			
RAMA DE CONOCIMIENTO			
Ciencias Sociales y Jurídicas			
CONJUNTO	CONVENIO		
No			
HABILITA PARA EL EJERCICIO DE PROFESIONES REGULADAS	NORMA HABILITACIÓN		
No			
SOLICITANTE			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
Margarita Estévez Toranzo	Vicerrectora de Organización Académica, Profesorado y Titulaciones.		
Tipo Documento	Número Documento		
NIF	35243708A		
REPRESENTANTE LEGAL			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
Margarita Estévez Toranzo	Vicerrectora de Organización Académica, Profesorado y Titulaciones		
Tipo Documento	Número Documento		
NIF	35243708A		
RESPONSABLE DEL TÍTULO			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
Antonio Vaamonde Liste	Coordinador		
Tipo Documento	Número Documento		
NIF	35977643P		
2. DIRECCIÓN A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN			
A los efectos de la práctica de la NOTIFICACIÓN de todos los procedimientos relativos a la presente solicitud, las comunicaciones se dirigirán a la dirección que figure en el presente apartado.			
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	MUNICIPIO	TELÉFONO
Vicerrectorado Org. Académica, Prof. y Tit. - Reitoría - 3ª Planta - Campus Lagoas Marcosende	36310	Vigo	986813442
E-MAIL	PROVINCIA		FAX
vic.tce@uvigo.es	Pontevedra		986813818

3. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

De acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 5/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, se informa que los datos solicitados en este impreso son necesarios para la tramitación de la solicitud y podrán ser objeto de tratamiento automatizado. La responsabilidad del fichero automatizado corresponde al Consejo de Universidades. Los solicitantes, como cedentes de los datos podrán ejercer ante el Consejo de Universidades los derechos de información, acceso, rectificación y cancelación a los que se refiere el Título III de la citada Ley 5-1999, sin perjuicio de lo dispuesto en otra normativa que ampare los derechos como cedentes de los datos de carácter personal.

El solicitante declara conocer los términos de la convocatoria y se compromete a cumplir los requisitos de la misma, consintiendo expresamente la notificación por medios telemáticos a los efectos de lo dispuesto en el artículo 59 de la 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en su versión dada por la Ley 4/1999 de 13 de enero.

	En: Pontevedra, AM 18 de mayo de 2011
	Firma: Representante legal de la Universidad

1. DESCRIPCIÓN DEL TÍTULO

1.1. DATOS BÁSICOS

NIVEL	DENOMINACIÓN ESPECÍFICA	CONJUNTO	CONVENIO	CONV. ADJUNTO
Máster	Máster Universitario en Comercio Internacional	No		Ver anexos. Apartado 1.

LISTADO DE ESPECIALIDADES

No existen datos			
RAMA		ISCED 1	ISCED 2
Ciencias Sociales y Jurídicas		Administración y gestión de empresas	Marketing y publicidad
HABILITA PARA PROF. REG.	PROFESIÓN REGULADA	RESOLUCIÓN	
No			
NORMA		AGENCIA EVALUADORA	UNIVERSIDAD SOLICITANTE
		Axencia para a Calidade do Sistema Universitario de Galicia (ACSUG)	Universidad de Vigo

LISTADO DE UNIVERSIDADES

CÓDIGO	UNIVERSIDAD
038	Universidad de Vigo

LISTADO DE UNIVERSIDADES EXTRANJERAS

CÓDIGO	UNIVERSIDAD
No existen datos	

LISTADO DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES

No existen datos	
------------------	--

1.2. DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS EN EL TÍTULO

CRÉDITOS TOTALES	CRÉDITOS DE FORMACIÓN BÁSICA	CRÉDITOS EN PRÁCTICAS EXTERNAS
60		6
CRÉDITOS OPTATIVOS	CRÉDITOS OBLIGATORIOS	CRÉDITOS TRABAJO FIN GRADO/MÁSTER
0	48	6

LISTADO DE ESPECIALIDADES

ESPECIALIDAD	CRÉDITOS OPTATIVOS
No existen datos	

1.3. Universidad de Vigo

1.3.1. CENTROS EN LOS QUE SE IMPARTE

LISTADO DE CENTROS	
CÓDIGO	CENTRO
36013631	Escuela Universitaria de Estudios Empresariales

1.3.2. Escuela Universitaria de Estudios Empresariales

1.3.2.1. Datos asociados al centro

TIPOS DE ENSEÑANZA QUE SE IMPARTEN EN EL CENTRO		
PRESENCIAL	SEMIPRESENCIAL	VIRTUAL
Si	No	Si

PLAZAS DE NUEVO INGRESO OFERTADAS		
PRIMER AÑO IMPLANTACIÓN	SEGUNDO AÑO IMPLANTACIÓN	
30	30	
	TIEMPO COMPLETO	
	ECTS MATRÍCULA MÍNIMA	ECTS MATRÍCULA MÁXIMA
PRIMER AÑO	60.0	60.0
RESTO DE AÑOS	0.0	0.0
	TIEMPO PARCIAL	
	ECTS MATRÍCULA MÍNIMA	ECTS MATRÍCULA MÁXIMA
PRIMER AÑO	30.0	48.0
RESTO DE AÑOS	0.0	0.0
NORMAS DE PERMANENCIA		
http://secxeral.uvigo.es/secxeral_gl/normativa/NormativaUniversidad/Ordenacion/index.html		
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	

2. JUSTIFICACIÓN, ADECUACIÓN DE LA PROPUESTA Y PROCEDIMIENTOS

Ver anexos, apartado 2.

3. COMPETENCIAS

3.1 COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES
BÁSICAS
CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación
CB7 - 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
CB8 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios
CB9 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
CB10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
GENERALES
CG0 - Hablar bien en público
CG1 - Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional
CG2 - Conocimiento de las técnicas de marketing utilizadas en el comercio internacional
CG3 - Conocimiento de las finanzas en el ámbito internacional.
CG4 - Conocimiento de la fiscalidad en el ámbito internacional
CG5 - Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos.
CG6 - Conocimiento de la logística y el transporte en el comercio internacional.
CG7 - Conocimiento de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones aplicadas al comercio internacional.
CG8 - Conocimiento aplicado de las herramientas informáticas necesarias en el comercio internacional.
CG9 - Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios.
CG10 - Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional.
CG11 - Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real.
3.2 COMPETENCIAS TRANSVERSALES
No existen datos
3.3 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS
CE1 - Dominio de los conceptos económicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.
CE2 - Dominio de los conceptos jurídicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.
CE3 - Conocimiento de las técnicas de dirección y gestión comercial en un contexto global, de los diferentes mercados, y de las relaciones y estrategias económicas de carácter internacional.
CE4 - Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales.
CE5 - Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos.
CE6 - Resolución de problemas de financiación en un entorno de información incompleta o limitada.
CE7 - Dominio de los diferentes tributos relacionados con el comercio internacional.
CE8 - Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.

CE9 - Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación.
CE10 - Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional.
CE11 - Conocimiento de los diferentes medios de transporte y su operativa.
CE12 - Conocimiento de la logística relacionada con el comercio internacional.
CE13 - Dominio de la terminología específica (incoterms).
CE14 - Conocimiento de las plataformas electrónicas, y los mercados a través de Internet. Dominio de las operaciones electrónicas, y de los aspectos colaterales de seguridad, riesgos, y estructuras de funcionamiento.
CE15 - Conocimiento de las distintas aplicaciones informáticas, diseño y construcción de páginas web, y de las técnicas adecuadas para el comercio electrónico.
CE16 - Obtención de información en Internet.
CE17 - Análisis crítico de hardware y software, elección de arquitecturas, sistemas, equipos y programas.
CE18 - Conocimiento de los registros específicos del inglés para negocios.
CE19 - Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.
CE20 - Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.
CE21 - Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.
CE22 - Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.
CE23 - Planificación y realización de un proyecto integrado de internacionalización.
CE24 - Planificación y realización de un proyecto de marketing internacional.
CE25 - Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos,

4. ACCESO Y ADMISIÓN DE ESTUDIANTES

4.1 SISTEMAS DE INFORMACIÓN PREVIO

Ver anexos. Apartado 3.

4.2 REQUISITOS DE ACCESO Y CRITERIOS DE ADMISIÓN

Podrán matricularse en el máster en comercio internacional los titulados actuales en el ámbito económico: Licenciados en Economía, Licenciados en Administración y Dirección de Empresas, y Diplomados en Ciencias Empresariales, así como las titulaciones equivalentes (antiguos licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales, Licenciados en Ciencias Actariales, Licenciados en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, y otros afines).

OTRAS CONDICIONES DE ADMISIÓN (idiomas, pruebas etc.)

Se requiere una formación previa en Economía y Administración de empresas, por lo que los graduados en estas disciplinas tendrán preferencia sobre otras titulaciones. Antes de la existencia de graduados que puedan acceder a esta titulación, y con carácter ransitorio, se consideraran preferentes la Diplomatura en Estudios Empresariales y la Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas, dada su formación básica más adecuada para la especialización en comercio internacional que se pretende. Otras titulaciones que permitirán el acceso al máster son la Licenciatura en Economía y otras equivalentes (p.e. antiguo Lic. en Ciencias Económicas y Empresariales), e Ingeniero Industrial (rama de Organización Industrial).

“Los solicitantes deberán acreditar un nivel de inglés B1 o superior, o bien la superación de al menos un curso de inglés en el nivel educativo de bachillerato o superior. Aquellos solicitantes que no puedan acreditarlo deberán superar una prueba específica de inglés en la Universidad de Vigo”.

En el caso de que el número de aspirantes supere el número de plazas, se utilizarán criterios de mérito y capacidad, considerando especialmente la nota media del expediente académico y la experiencia profesional en el ámbito del comercio internacional para la formación de los criterios de admisión que deberá decidir la Comisión Académica del máster. La puntuación obtenida por experiencia profesional no podrá superar el 40% de la puntuación correspondiente al expediente académico. Los criterios establecidos por la comisión en todo caso deberán ser publicados antes de que finalice el plazo de preinscripción.

Se establecerá un período de preinscripción, para garantizar un acceso justo en el caso de que el número de solicitantes supere el número de plazas disponibles. Los solicitantes deberán presentar el título de licenciado o diplomado que habilita para el acceso al máster, así como la documentación acreditativa de los méritos que aleguen (certificado académico para la calificación media, certificación de la empresa para acreditar su experiencia profesional).

Podrán convalidarse las materias superadas con denominación igual o similar, siempre que los contenidos iguallen o superen (en número de créditos) el 75% de los contenidos de la materia a convalidar. La comisión académica del máster resolverá las peticiones de convalidación que se presenten.

Podrán convalidarse las prácticas en empresas por un período no inferior 6 meses de experiencia profesional en el ámbito del comercio internacional. Para ello el solicitante de convalidación deberá presentar -y defender- una memoria descriptiva, analítica, y crítica de la labor profesional desarrollada.

4.3 APOYO A ESTUDIANTES

Tanto la Universidad de Vigo como la EUEE disponen de procedimientos de apoyo y orientación a los estudiantes de nuevo ingreso. El sistema de garantía interno de calidad del centro contempla el diseño, implantación y seguimiento de dichos procedimientos de apoyo y orientación.

Acto de acogida: en el inicio del curso académico, los alumnos son convocados a un acto de apertura en el que se realiza una presentación del MCI: calendario, horarios, profesorado, materias, sistemas de evaluación, prácticas externas, instalaciones, presentación de los servicios centrales de la universidad (biblioteca, gabinete psicopedagógico, oficina de orientación profesional, etc.). El acto cuenta con la participación del equipo directivo del centro, la comisión académica del master, los coordinadores de materias y el profesorado del MCI. El acto comprende la presentación de la universidad de Vigo, el centro y la titulación.

Plan de acción tutorial: El MCI dispone de un plan de acción tutorial específico, diferente de la titulación de grado que se imparte actualmente en el centro. Este Plan de Acción Tutorial pretende normalizar las diferentes acciones de tutorización del alumnado do Máster de Comercio Internacional y consta de diversas acciones, desde la programación de acciones de tutorización con carácter previo al inicio del curso a la evaluación del plan de acción tutorial por parte de los tutores una vez concluido el curso, pasando por diversas reuniones entre alumnos y tutores y de éstos entre sí. El nombramiento de los

tutores recae en los coordinadores del MCI y el texto del plan se entrega a los alumnos en el acto de presentación del MCI.

Guía de acogida de nuevo alumnos: Elaborada específicamente para las titulaciones del centro pero que es parcialmente aprovechable por el resto de titulaciones y centros de la Universidad, ya que incluye un apartado dedicado a la Universidad de Vigo (normativa, oficinas, seguro escolar, atención a alumnos con necesidades especiales, etc.), a la EUEE (instalaciones, normativa, profesorado, página web, transporte, etc.) y a las diferentes titulaciones que se imparten en el centro, entre las que se encuentra el MCI (horarios, calendario, profesorado, evaluación, guías docentes, competencias, orientación profesional, etc.).

La guía tiene por objeto mejorar la adaptación del estudiante de nuevo ingreso al centro y a la titulación elegida, se le entrega en papel en el acto de acogida y está disponible en la web del centro: <http://www.euee.uvigo.es/index.php?p=7>

Los sistemas de apoyo y orientación al estudiante del MCI se apoyan en dos estructuras con sus correspondientes procedimientos y recursos: los servicios centrales de la Universidad de Vigo y los que proporciona la EUEE, y más concretamente, la comisión académica del MCI.

Servicios centrales de la Universidad: La Universidad de Vigo pone a disposición de los estudiantes una serie de servicios que se orientan a facilitar la adaptación del estudiante a la vida universitaria, su transición al mercado de trabajo, la superación de problemas académicos o personales o el logro de una formación integral como universitario y ciudadano. Entre otros, los servicios que la Universidad de Vigo ofrece a sus estudiantes son:

Servicio de Información, Orientación y Promoción del Estudiante

Información general académica y administrativa: información acerca del acceso a la universidad (selectividad y preinscripción), titulaciones de la Universidad de Vigo, titulaciones del resto de las universidades españolas, planes de estudio, becas y ayudas al estudio, programas de formación, másters y cursos de postgrado, cursos complementarios y de verano, seguro escolar, permanencia en la universidad, etc.

Además de información sobre situaciones de matrícula particularizada, información para extranjeros e información general de otras universidades, etc.

Información sobre los servicios a los estudiantes: como residencias universitarias, servicios universitarios, actividades deportivas, actividades culturales, actividades científicas, alojamiento y otros.

Actividades culturales:

Extensión Cultural contribuye a la “formación integral” del estudiante y a que la sociedad sienta la universidad como algo próximo, como una institución que apoya la mejora de su “calidad de vida”.

Estos objetivos se desarrollan en dos planos:

- Dinamización y organización de actividades.
- Formación.

Convocatoria de cursos de Extensión Cultural

El objetivo que se pretende con los cursos de Extensión Cultural es completar la formación de los miembros de la propia comunidad universitaria, de personas ya tituladas y de profesionales que demandan una actualización y formación permanente.

Convocatoria de talleres de Extensión Cultural

A través de los talleres, se amplía la oferta formativa a las áreas culturales y expresivas que tiendan a promover habilidades sociales diferentes de las que forman parte del currículo académico de las titulaciones que se cursan. Se busca, además, llegar a contar con grupos en diversos ámbitos culturales que puedan representar a la Universidad de Vigo en foros nacionales e internacionales.

Convocatoria de ayudas para actividades extraacadémicas y de difusión cultural

Se trata de promover la realización de actividades culturales en sus más diversas formas, que interesen a amplios sectores de la comunidad universitaria y de la sociedad en general.

De esta forma, se organizan ciclos de conferencias de interés general, que tratan temas de actualidad y permiten el debate y la crítica, y se potencian las diversas formas de cultura que amplían el ambiente cultural universitario.

Convocatoria de ayudas para acciones participativas y asociacionismo

Esta convocatoria tiene como objetivo el fomento de las actividades organizadas por asociaciones, integradas por estudiantes de la Universidad de Vigo, para la organización de actividades y su participación en la dinamización sociocultural.

Programación de Extensión Cultural

Fomento de la participación de la comunidad universitaria y de la sociedad en general en actividades de carácter cultural, solidario e deportivo. En esta línea, existe una programación continuada de actividades culturales que comprenden diferentes ámbitos:

- ¿ Una programación musical variada en colaboración con diferentes grupos y con los conservatorios de música. Esta programación incluye conciertos (rock, música antigua, conciertos de Navidad, certámenes de coros, etc.) y talleres (de guitarra, piano, audiciones musicales, etc.).
- ¿ Una programación teatral que incluye representaciones y grupos de teatro en los que cualquier universitario puede integrarse.
- ¿ Una programación cinematográfica en la que se combinan las proyecciones de películas y conferencias para hacer un recorrido entre diferentes etapas y estilos.
- ¿ Exposiciones en los diferentes centros de la universidad, hechas no sólo por miembros de la comunidad universitaria, sino también por artistas de reconocido prestigio.
- ¿ Talleres de teatro, cine, fotografía, etc.
- ¿ Actividades de voluntariado y solidaridad coordinadas por el Área de Voluntariado y Participación de la Universidad de Vigo (OSIX): apoyo a universitarios con necesidades especiales, apoyo a estudiantes de nueva incorporación, atención a la infancia, cooperación internacional, personas mayores, apoyo a disminuidos físicos y psíquicos, voluntariado cultural, medioambiental y deportivo
- ¿ Deporte
- ¿ El Servicio de Deportes tiene como principal objetivo facilitar y promocionar la actividad deportiva entre todos los miembros de la comunidad universitaria. Organiza ligas universitarias internas y externas, cursos, escuelas deportivas, actividades de ocio, rutas culturales, pone a disposición de los miembros de la comunidad universitaria las instalaciones deportivas, su unidad médica y de orientación física, etc.

Oficina de Información a la Juventud de la Universidad

La Osix es un recurso de información cuyo objetivo es garantizar la difusión de la información y documentación de interés para la juventud universitaria. Está especializada en el conjunto de temas que constituyen las necesidades habituales de información de la juventud.

- Programas de la U.E.: cursos de idiomas, viajes para estudiantes, becas, etc.
- Voluntariado: voluntariado social y cultural, cooperación internacional, etc.
- Asociacionismo: ayudas, subvenciones, etc.
- Carnés nacionales e internacionales que ofrecen prestaciones a la juventud.
- Actividades y recursos culturales, educativos, de ocio y tiempo libre, deportivos, etc.
- Programas y actividades medioambientales.
- Vivienda.
- Legislación y recursos en materia de juventud en aquellos temas en que tengan interés. Además da información al público (personal, telefónica, por correo electrónico o postal, etc.), la Osix dispone de una sección de autoconsulta donde se puede encontrar información sobre los distintos temas de interés para la juventud. Se encarga también de la organización de sesiones informativas sobre temas diversos y de la actualización de los tablones informativos situados en los centros.
- Voluntariado y accesibilidad

La Universidad de Vigo tiene en marcha un plan de voluntariado, de acuerdo con la legislación vigente (entre otras, la Ley de Voluntariado en Galicia y el Reglamento de Voluntariado de la Universidad de Vigo).

Gabinete psicopedagógico

El gabinete psicopedagógico de la Universidad de Vigo es un departamento destinado a ofrecer a los alumnos que lo precisen una orientación y asistencia, bien sea, sobre aspectos estrictamente académicos como otros más personales. Tanto unos como otros pueden influir en el desarrollo académico y en el ámbito socio-familiar. Por este motivo se ofrece ayuda para reducir en lo posible los problemas que se puedan dar.

Oficina de Orientación Empleo

La OFOE presta servicios de información, asesoramiento, orientación, formación y gestión en aspectos relacionados con las salidas profesionales, las prácticas externas en empresas e instituciones y el empleo. Su objetivo fundamental es facilitar la inserción laboral:

Gestión de becas en empresas e instituciones públicas y privadas.

Gestión de ofertas de empleo.

#Asesoramiento personalizado para la elaboración del itinerario profesional ajustado a cada perfil.

#Acciones formativas específicas para mejorar la empleabilidad.

Orientación y asesoramiento individualizado en la búsqueda de empleo.

Actividades grupales para la búsqueda activa de empleo.

Diseño e implementación de estudios sobre diversos temas relativos al mercado de trabajo y la inserción laboral de los universitarios.

Guía de salidas profesionales

La guía de salidas profesionales es una herramienta de ayuda a los estudiantes que se encuentra en la página web de la Universidad de Vigo y que tiene como objetivo orientar a los alumnos y a los titulados de cada una de las titulaciones sobre todas las oportunidades que pueden encontrar en el mercado laboral.

En esta guía participaron todas las titulaciones y los responsables de las mismas, docentes, colegios profesionales, personal investigador y profesionales en ejercicio, siempre bajo la cobertura del marco legal de cada carrera y constituye una referencia esencial para la orientación en la búsqueda de empleo.

Basa sus contenidos en un carácter práctico y de utilidad.

Oficina de Iniciativas Empresariales

Objetivos:

Difusión y fomento del espíritu emprendedor, presentando el autoempleo como una salida laboral alternativa.

Detección de proyectos con un alto contenido tecnológico surgidos a partir del potencial innovador de la Universidad de Vigo .

Servicios:

La difusión de la cultura emprendedora y el fomento del autoempleo, de cara a la identificación de emprendedores en el entorno universitario.

La formación de emprendedores, orientada a proporcionar los conocimientos de planificación y gestión necesarios.

La promoción de la innovación, de cara a la detección y evaluación de tecnologías, comercializables y la valoración del conocimiento y la innovación con criterios de mercado.

El asesoramiento a emprendedores en la evaluación de la idea y la posterior puesta en marcha del proyecto.

Fundación Universidad de Vigo

Gestiona las prácticas de empresa que ofertan las empresas e instituciones. Cualquier alumno de la Universidad puede realizar prácticas en una empresa o institución antes de terminar sus estudios. De ahí que se denominen prácticas preprofesionales. Una vez terminados, la oficina universitaria encargada de supervisar las prácticas y ofertas de empleo es la OFOE, a la que ya nos referimos anteriormente.

Un aspecto importante a tener en cuenta es que en el plan de estudios del Máster en Comercio Internacional existe una asignatura obligatoria denominada “Prácticas Externas” o “Prácticas de Empresa”. Eso quiere decir que la Escuela asume el compromiso de proporcionar una práctica adecuada a todos y cada uno de los alumnos de las titulaciones impartidas en el centro sin necesidad de que el alumno localice a través de la Fundación la práctica que desea. Algo que a veces no ocurre y que es el procedimiento que deben seguir los alumnos de otras titulaciones en las que las prácticas no son una asignatura obligatoria.

En cualquier caso, si el alumno localiza a través de la Fundación una práctica que le interese, debe ponerse en contacto con la subdirectora de relaciones exteriores de la Escuela a fin de que, a la vista de las condiciones de la convocatoria, dé el visto bueno a la práctica a efectos de que pueda sea aceptada como la asignatura obligatoria existente en el plan de estudios.

Evidentemente, aquellos alumnos que ya hayan superado dicha asignatura pueden realizar las prácticas gestionadas por la Fundación que consideren de su interés pero, lógicamente, no tendrá los efectos académicos indicados, esto es, no se considerará como asignatura superada del plan de estudios.

La fundación también organiza cursos y talleres sobre apoyo a emprendedores, estudios, etc.

Oficina de relaciones internacionales

La Oficina de Relaciones Internacionales centraliza, coordina y gestiona las actividades internacionales que se desarrollan en la Universidad de Vigo relacionadas con programas de intercambio de formación tanto de estudiantes como de docentes. Las tareas que desarrolla la ORI son, entre otras, las siguientes:

Información, asesoramiento y gestión de los diferentes programas internacionales en el ámbito de la educación superior, especialmente los financiados por la Unión Europea (programa Sócrates) y la Agencia Española de Cooperación Internacional (Programa de Cooperación Interuniversitaria, becas MAE), y también del programa ISEP y de las becas de intercambio propias. Con respecto a los estudiantes de la Universidad de Vigo, la ORI proporciona asesoramiento a los candidatos seleccionados sobre la documentación que se les requiere, información sobre la cuantía de las becas y posibles ayudas complementarias, información sobre las universidades de destino y la gestión de las becas. Con respecto al profesorado de la Universidad de Vigo, se facilita información sobre los programas de intercambio de docencia, sobre becas de movilidad, documentación y financiación de estas becas. Apoyo a los estudiantes y a los docentes extranjeros. Con respecto a los estudiantes extranjeros, gestiona la aceptación de estudiantes extranjeros que participan en programas de intercambio, elabora la Guía del estudiante extranjeros y envía los paquetes informativos sobre la Universidad de Vigo, con información sobre los diferentes campus y ciudades, recepción, visados, viajes, visitas culturales, búsqueda de alojamiento, matrícula y posibilidades de estudios en colaboración con los responsables de relaciones internacionales. Biblioteca

Con este término nos referimos, más que a un espacio físico, a la oferta de un conjunto de servicios de información para el aprendizaje, la docencia y la investigación.

En todo caso, los alumnos de la Escuela de Empresariales pueden acceder físicamente a la biblioteca situada en la primera planta del edificio anexo. La Escuela también ha reservado una sala estudio en la planta baja, frente a secretaría.

Lógicamente también tienen acceso al resto de bibliotecas repartidas por todos los campus de la Universidad de Vigo. En ellas, además de disponer de sala de estudio, se puede acceder a determinados servicios presenciales y a distancia.

También se puede acceder por Internet a gran número de servicios de biblioteca: consulta del catálogo, consulta de revistas, libros electrónicos y bases de datos, etc. Estos últimos sólo desde ordenadores de la Universidad de Vigo.

Servicios:

- ¿ Salas de lectura: Para consulta de libros, revistas, estudio, etc.
- ¿ Equipos para la reproducción de documentos: que respetan la legislación sobre propiedad intelectual.
- ¿ Catálogo de biblioteca accesible desde Internet http://biblio.cesga.es/search*gag

Permite localizar libros desde varios criterios de búsqueda, así como la bibliografía recomendada por los profesores, acceder a bases de datos, libros y revistas electrónicas, renovar los libros que el alumno tiene en préstamo, etc.

- ¿ Consulta de recursos electrónicos contratados por la Biblioteca: bases de datos, libros-e, revistas-e, portales de internet.
- ¿ Servicio de préstamo: tanto de los libros que se encuentran en cada biblioteca como los depositados en otras bibliotecas de la Universidad de Vigo (lo que se conoce como préstamo intercampus).
- ¿ Préstamo interbibliotecario (libros recibidos en préstamo de otras bibliotecas).
- ¿ Hemeroteca: acceder a periódicos tanto en la sala como a texto completo por Internet.
- ¿ Orientación y formación y asesoramiento en las búsquedas.

La Universidad de Vigo proporciona además a sus estudiantes un seguro escolar obligatorio, otro voluntario, cuenta de correo de la Universidad de Vigo, etc.

El alumno recibe información acerca de este gran núcleo de servicios que ofrece la Institución en el acto de apertura, en el que, además, se le entrega una guía de acogida, en la cual se recogen detalladamente la relación de las distintas oficinas, los servicios que ofrecen, reglamento de uso de los servicios, localización física y web, etc. Esta guía está además accesible en la página web de la EUEE.

El segundo gran núcleo de apoyo para que el estudiante adquiera las competencias recogidas en la memoria lo constituyen los recursos y procedimientos dispuestos por el centro y, en particular, por la comisión académica del MCI.

Ambos participan en la organización de la jornada de presentación del MCI, en la elaboración de la guía de orientación al estudiante y en el diseño, implantación y seguimiento del plan de acción tutorial.

A través del PAT se asigna a los alumnos del Máster un profesor tutor encargado de realizar un seguimiento académico, apoyar la participación de los alumnos en todos los aspectos de la vida universitaria, y de realizar una tarea de orientación tanto en los aspectos puramente académicos como en aquellos otros de extensión universitaria, contando para ello con el apoyo de los distintos servicios de la Universidad de Vigo, prestando especial atención a aquellos casos en que los alumnos presenten circunstancias personales específicas.

Además de la debida formación a los tutores, puesta en común de criterios y formulación de recomendaciones previa al inicio del curso, en el acto inaugural se informa a los alumnos del funcionamiento del PAT, junto con los demás elementos organizativos y académicos del Centro (organización de la docencia, participación de los alumnos en los órganos colegiados, prácticas en empresas, becas, servicios universitarios, reglamentos y normativas, uso da biblioteca, etc.).

El nombramiento de los tutores recae en los profesores responsables de las distintas materias. Los cuales realizarán entrevistas individuales y en grupo con los alumnos a lo largo del curso, coordinarán los contenidos de su materia, solventarán las dudas académicas, quejas y sugerencias o remitirán al alumno al servicio universitario específico. Asimismo, se encargarán de coordinar las distintas materias a través de la comisión académica del MCI y del responsable de la titulación.

La comisión académica del MCI se encarga de tratar las distintas quejas, sugerencias o reclamaciones de los alumnos, de coordinar las materias, de autorizar la contratación de conferenciantes externos, de establecer el calendario de exámenes, de analizar y, en su caso, autorizar las convalidaciones, etc.

4.4 SISTEMA DE TRANSFERENCIA Y RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS

Reconocimiento de Créditos Cursados en Enseñanzas Superiores Oficiales no Universitarias

MÍNIMO	MÁXIMO
--------	--------

Reconocimiento de Créditos Cursados en Títulos Propios

MÍNIMO	MÁXIMO
--------	--------

Adjuntar Título Propio

Ver anexos. Apartado 4.

Reconocimiento de Créditos Cursados por Acreditación de Experiencia Laboral y Profesional

MÍNIMO	MÁXIMO
--------	--------

Podrán convalidarse las materias superadas con denominación igual o similar, siempre que los contenidos iguallen o superen (en número de créditos) el 75% de los contenidos de la materia a convalidar. La comisión académica del máster resolverá las peticiones de convalidación que se presenten.

Podrán convalidarse las prácticas en empresas por un período no inferior a seis meses de experiencia profesional en el ámbito del comercio internacional. Para ello el solicitante de convalidación deberá presentar -y defender- una memoria descriptiva, analítica, y crítica de la labor profesional desarrollada.

4.6 COMPLEMENTOS FORMATIVOS

5. PLANIFICACIÓN DE LAS ENSEÑANZAS

5.1 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Ver anexos. Apartado 5.

5.2 ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clases teóricas

Clases prácticas

Trabajo personal y otras actividades

5.3 METODOLOGÍAS DOCENTES

Clases teóricas.

Clases prácticas de pizarra.

Clases prácticas en laboratorio de informática.

Charlas de conferenciantes expertos.

Visitas a empresas e instituciones.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Prácticas en empresas.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
Clases prácticas en laboratorio de idiomas.		
5.4 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
Evaluación continua (asistencia, participación).		
Examen teórico-práctico.		
Realización de trabajos.		
Valoración del trabajo de Fin de Máster.		
Valoración de la presentación y defensa del TFM.		
Presentación y defensa pública de la memoria de prácticas.		
Informes de los tutores (empresa y Universidad).		
5.5 SIN NIVEL 1		
NIVEL 2: Economía internacional		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	3	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
3		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		

5.5.1.3 CONTENIDOS		
Economía internacional: introducción. Causas y efectos del comercio internacional. Cooperación e integración económicas. La Organización Económica Internacional y su evolución. La Organización Mundial de Comercio: Origen, estructura, objetivos y ámbito de regulación. Política comercial multilateral. El Sistema Monetario internacional: FMI, mercado de divisas y análisis del tipo de cambio. Balanza de pagos. Interpretación del equilibrio/desequilibrio. Características de la Balanza de pagos de España. El comercio exterior español: evolución, distribución geográfica, especialización por productos, y resultados de los principales sectores exportadores.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG1 - Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE1 - Dominio de los conceptos económicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	25	100
Trabajo personal y otras actividades	50	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Visitas a empresas e instituciones.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0

Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Derecho internacional y contratación		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	3	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	3	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Marco institucional de la contratación internacional. Las fuentes del Derecho del comercio internacional. Estructura y dinámica del contrato internacional. Compraventa internacional de mercaderías. Contratos de distribución y cooperación. Otros contratos internacionales. El trabajo en el extranjero. Ley nacional aplicable. Normas de conflicto. Prueba del derecho extranjero. Foro nacional competente. Normas internacionales de coordinación en materia de Seguridad Social. Resolución de conflictos.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG1 - Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		

Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE2 - Dominio de los conceptos jurídicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	25	100
Trabajo personal y otras actividades	50	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Clases prácticas de pizarra.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Visitas a empresas e instituciones.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Dirección internacional de la empresa y los mercados en el mundo		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
4,5		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si

FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
El entorno internacional de los negocios. La función directiva y la planificación estratégica. La Internacionalización de la empresa: El plan de internacionalización. Habilidades directivas en los mercados internacionales. Formas de acceso a los mercados internacionales. La investigación de mercados internacionales. Los grandes mercados internacionales: UE, Latinoamérica, EEUU-Canadá, Asia, Magreb, GCC, BRIC.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG2 - Conocimiento de las técnicas de marketing utilizadas en el comercio internacional		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE3 - Conocimiento de las técnicas de dirección y gestión comercial en un contexto global, de los diferentes mercados, y de las relaciones y estrategias económicas de carácter internacional.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	40	100
Clases prácticas	5	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Clases prácticas de pizarra.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Visitas a empresas e instituciones.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		

Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Marketing internacional		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	4,5	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Diferencias y similitudes entre el Marketing Global y el Marketing Internacional. Estrategias de Marketing Internacional. La estrategia de penetración y posicionamiento. La política de producto en el Marketing Internacional: la importancia de la marca y del "Made In". La política de precio en el Marketing Internacional. La política de distribución en el Marketing Internacional. La política de comunicación. El Plan de Marketing Internacional.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una		

de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.

5.5.1.5 COMPETENCIAS

5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES

CG2 - Conocimiento de las técnicas de marketing utilizadas en el comercio internacional

5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

Seleccione un valor

5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS

CE4 - Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales.

5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	40	100
Clases prácticas	5	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0

5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES

Clases teóricas.

Clases prácticas de pizarra.

Charlas de conferenciantes expertos.

Visitas a empresas e instituciones.

Realización tutorizada de trabajos.

Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.

Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.

Videoconferencia.

Trabajo en grupo.

Tutorías presenciales.

Tutorías mediante correo electrónico.

5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0

NIVEL 2: Contabilidad y finanzas internacionales

5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2

CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
4,5		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6

ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
Lenguas en las que se imparte		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<p>Conocimiento práctico de los medios de Cobro y Pago internacionales, Financiación del Comercio Internacional, Riesgos en el Comercio Internacional, Inversiones Extranjeras e Internacionalización de la empresa. Programas públicos de apoyo a la internacionalización de la empresa. Contabilidad de las operaciones internacionales. Diferencias en los sistemas contables a nivel internacional. La armonización contable en la U.E.. La auditoría en la empresa internacional.</p>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
<p>En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.</p>		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG3 - Conocimiento de las finanzas en el ámbito internacional.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE5 - Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos.		
CE6 - Resolución de problemas de financiación en un entorno de información incompleta o limitada.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	40	100
Clases prácticas	5	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		

Clases prácticas de pizarra.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Visitas a empresas e instituciones.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Fiscalidad internacional		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	3	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	3	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
La importancia de la fiscalidad internacional. La fiscalidad directa: convenios para evitar y eliminar la doble tributación. La competencia fiscal perjudicial (paraísos fiscales). La fiscalidad indirecta:		

Arancel, IVA e Impuestos Especiales. El Arancel Aduanero de la Unión Europea: ámbito de aplicación, hecho imponible, devengo, base imponible (valor en aduana), sujeto pasivo, declarante en la aduana y extinción de la deuda aduanera. El IVA en los intercambios intracomunitarios: cumplimiento de las obligaciones formales. El IVA en el comercio exterior con terceros. Impuestos Especiales Intracomunitarios. Los Impuestos Especiales en el comercio exterior con terceros.

5.5.1.4 OBSERVACIONES

En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.

5.5.1.5 COMPETENCIAS

5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES

CG4 - Conocimiento de la fiscalidad en el ámbito internacional

5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

Seleccione un valor

5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS

CE7 - Dominio de los diferentes tributos relacionados con el comercio internacional.

CE8 - Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.

5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	15	100
Clases prácticas	10	100
Trabajo personal y otras actividades	50	0

5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES

Clases teóricas.

Clases prácticas de pizarra.

Charlas de conferenciantes expertos.

Visitas a empresas e instituciones.

Realización tutorizada de trabajos.

Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.

Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.

Videoconferencia.

Trabajo en grupo.

Tutorías presenciales.

Tutorías mediante correo electrónico.

5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0

Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Gestión de operaciones internacionales		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
4,5		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<p>Exportación e importación. Actividades de contratación. Contratos de management. Licencias. Empresas mixtas y consorcios internacionales. Inversión de cartera y directa. Registro de las operaciones por el Banco de España. Negociación internacional. Contratación internacional. Condiciones de entrega de las mercancías. Gestión de la política comercial en la empresa. El Código Aduanero Comunitario (CAC). Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. Despacho aduanero de las mercancías. Los regímenes aduaneros económicos. Fomento de la exportación: crédito oficial a la exportación y otras medidas.</p>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
<p>En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.</p>		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG5 - Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos.		

5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE9 - Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación.		
CE10 - Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	25	100
Clases prácticas	20	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Clases prácticas de pizarra.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Visitas a empresas e instituciones.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Transporte y logística		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	3	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	3	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		

CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
El Sistema Logístico Internacional y la Gestión de la Cadena de Suministro. La Gestión de Stocks. La Gestión de compras y Aprovisionamientos. El Sistema Productivo. La Gestión de Almacén. La Gestión del Transporte en la Empresa: Tipos de Transportes. Características de los distintos medios de transporte. Los Incoterms en el transporte. Operadores Logísticos.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG6 - Conocimiento de la logística y el transporte en el comercio internacional.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE11 - Conocimiento de los diferentes medios de transporte y su operativa.		
CE12 - Conocimiento de la logística relacionada con el comercio internacional.		
CE13 - Dominio de la terminología específica (incoterms).		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	15	100
Clases prácticas	10	100
Trabajo personal y otras actividades	50	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Clases prácticas de pizarra.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Visitas a empresas e instituciones.		

Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones en el e-comercio		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	4,5	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Visión general de las TIC e Internet en el e-comercio. Modelos de e-negocio apoyados por las TIC. Modelos de e-negocio basados en las TIC. La Web en el e-comercio: diseño, publicidad y posicionamiento en la Red. Herramientas basadas en Internet en el e-marketing. Herramientas de análisis. La Web 2.0 en el e-comercio. Herramientas y servicios. Imagen digital y e-reputación. Las TIC en el comercio B2B. E-marketplaces y comunidades virtuales de negocio. E-logistics. Banca electrónica		

Fundamentos y servicios para el e-comercio. Transacciones electrónicas. Medios de pago online. Seguridad en las transacciones. Protección de datos en el e-comercio. Aspectos técnicos y legales.

5.5.1.4 OBSERVACIONES

En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.

5.5.1.5 COMPETENCIAS

5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES

CG7 - Conocimiento de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones aplicadas al comercio internacional.

5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

Seleccione un valor

5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS

CE14 - Conocimiento de las plataformas electrónicas, y los mercados a través de Internet. Dominio de las operaciones electrónicas, y de los aspectos colaterales de seguridad, riesgos, y estructuras de funcionamiento.

5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	25	100
Clases prácticas	20	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0

5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES

Clases teóricas.

Clases prácticas en laboratorio de informática.

Charlas de conferenciantes expertos.

Visitas a empresas e instituciones.

Realización tutorizada de trabajos.

Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.

Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.

Videoconferencia.

Trabajo en grupo.

Tutorías presenciales.

Tutorías mediante correo electrónico.

5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0

NIVEL 2: Las TIC en el comercio internacional

5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2

CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
4,5		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<p>Introducción a las herramientas informáticas en el comercio internacional. Análisis y tratamiento de datos. Uso avanzado de hojas de cálculo. Introducción a las bases de datos. Herramientas de presentación de la información. Fundamentos básicos de Internet. Aspectos técnicos. Correo electrónico. La Web. Búsqueda de información en Internet. Fuentes. Calidad de la información. Herramientas online para el tratamiento de datos y la creación de documentos. Herramientas de soporte al trabajo en grupo en entornos virtuales. Herramientas online para la gestión y el comercio. SaaS (Software as a Service). Seguridad de la información. Herramientas y técnicas de protección de los sistemas informáticos.</p>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
<p>En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.</p>		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG8 - Conocimiento aplicado de las herramientas informáticas necesarias en el comercio internacional.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		

CE15 - Conocimiento de las distintas aplicaciones informáticas, diseño y construcción de páginas web, y de las técnicas adecuadas para el comercio electrónico.

CE16 - Obtención de información en Internet.

CE17 - Análisis crítico de hardware y software, elección de arquitecturas, sistemas, equipos y programas.

5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	25	100
Clases prácticas	20	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	100

5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES

Clases teóricas.

Clases prácticas en laboratorio de informática.

Charlas de conferenciantes expertos.

Visitas a empresas e instituciones.

Realización tutorizada de trabajos.

Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.

Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.

Videoconferencia.

Trabajo en grupo.

Tutorías presenciales.

Tutorías mediante correo electrónico.

5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0

NIVEL 2: Inglés comercial

5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2

CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	

DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral

ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
4,5		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12

LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE

CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
No	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS

No	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Specific Vocabulary and Commercial Terminology:Acquisition. Business Documents in International Transactions: Terms of Payment and International Shipment. Telephone Conversations. Professional presentations in the Business World.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG9 - Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE18 - Conocimiento de los registros específicos del inglés para negocios.		
CE19 - Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos.		
CE20 - Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	15	100
Clases prácticas	30	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Clases prácticas en laboratorio de idiomas.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		

Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Comunicación profesional internacional		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	OBLIGATORIA	
ECTS MATERIA	4,5	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	4,5	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
No	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
The Impact of Culture in Communication. Socializing in a Professional Context : Receiving Visitors, Visiting a Trade Fair abroad. Participating in Meetings. Chairing a Meeting. Negotiations : Commercial exchanges in a globalized market. Job searching in English: CV writing, selection and interviews.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		

5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG9 - Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE21 - Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.		
CE22 - Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	15	100
Clases prácticas	30	100
Trabajo personal y otras actividades	67,5	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Clases prácticas en laboratorio de idiomas.		
Charlas de conferenciantes expertos.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Videoconferencia.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Evaluación continua (asistencia, participación).	30.0	60.0
Examen teórico-práctico.	0.0	100.0
Realización de trabajos.	0.0	50.0
NIVEL 2: Trabajo Fin de Máster		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	TRABAJO FIN DE MÁSTER	
ECTS MATERIA	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	6	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		

CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Realización de un proyecto o trabajo de fin de Máster, de internacionalización de empresas e investigación de mercados internacionales.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos recibirán periódicamente (cada semana o quincena), a través de la plataforma informática FAITIC, las unidades didácticas elaboradas mediante secuenciación de los contenidos de la materia, junto con las tareas a realizar, debiendo redactar un informe para cada una de ellas que tendrán que remitir en el plazo que se indique, a través de la plataforma informática. Para ello contarán con ayuda mediante tutorías online. Estos informes serán evaluados y calificados por el profesor. Finalizada la materia deberán realizar, también a través de la plataforma, una prueba general.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG10 - Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE23 - Planificación y realización de un proyecto integrado de internacionalización.		
CE24 - Planificación y realización de un proyecto de marketing internacional.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	20	100
Clases prácticas	20	100
Trabajo personal y otras actividades	110	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Clases teóricas.		
Realización tutorizada de trabajos.		
Unidades didácticas no presenciales a través de plataforma informática.		
Tareas a realizar y presentar mediante plataforma informática.		
Trabajo en grupo.		
Tutorías presenciales.		

Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Valoración del trabajo de Fin de Máster.	50.0	80.0
Valoración de la presentación y defensa del TFM.	20.0	30.0
NIVEL 2: Prácticum		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	PRÁCTICAS EXTERNAS	
ECTS MATERIA	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	6	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Si	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
Si	No	Si
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Prácticas obligatorias en empresas o instituciones mediante convenio con la Universidade de Vigo.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
En la modalidad no presencial los alumnos deberán en todo caso realizar su período de prácticas de forma presencial en la empresa o institución asignada. La universidad dispone actualmente de suficientes convenios de colaboración para asegurar las prácticas de todos los alumnos, y tratará de establecer nuevos convenios, en el caso de alumnos no presenciales con residencia lejana, con entidades más próximas al alumno cuando esto sea posible. La presentación y defensa de la memoria de prácticas podrá hacerse en estos casos mediante videoconferencia.		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG11 - Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		

Seleccione un valor		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE25 - Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos,		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas	0	0
Clases prácticas	0	0
Trabajo personal y otras actividades	150	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
Prácticas en empresas.		
Tutorías presenciales.		
Tutorías mediante correo electrónico.		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Presentación y defensa pública de la memoria de prácticas.	50.0	50.0
Informes de los tutores (empresa y Universidad).	50.0	50.0

6. PERSONAL ACADÉMICO

6.1 PROFESORADO Y OTROS RECURSOS HUMANOS				
Universidad	Categoría	Total %	Doctores %	Horas %
Universidad de Vigo	Catedrático de Universidad	9.68	100.0	7.69
Universidad de Vigo	Profesor Titular de Universidad	29.03	100.0	20.34
Universidad de Vigo	Catedrático de Escuela Universitaria	6.45	100.0	4.79
Universidad de Vigo	Profesor Titular de Escuela Universitaria	29.03	22.22	23.42
Universidad de Vigo	Profesor Contratado Doctor	9.68	100.0	31.62
Universidad de Vigo	Profesor Asociado (incluye profesor asociado de C.C.: de Salud)	16.13	0.0	12.14
PERSONAL ACADÉMICO				
Ver anexos. Apartado 6.				
6.2 OTROS RECURSOS HUMANOS				
Ver anexos. Apartado 6.2				

7. RECURSOS MATERIALES Y SERVICIOS

Justificación de que los medios materiales disponibles son adecuados: Ver anexos, apartado 7.

8. RESULTADOS PREVISTOS

8.1 ESTIMACIÓN DE VALORES CUANTITATIVOS	
TASA DE GRADUACIÓN %	TASA DE ABANDONO %
80	20
TASA DE EFICIENCIA %	
80	
TASA	VALOR %
Tasa rendimiento	90

8.2 PROCEDIMIENTO GENERAL PARA VALORAR EL PROCESO Y LOS RESULTADOS
<p>La tasa de graduación, de abandono, o eficiencia deben valorarse en promedio de al menos 3 años una vez completado el plan de estudios y habiendo finalizado al menos tres promociones de titulados. Las tasas de graduación, abandono y eficiencia estimadas se han obtenido a partir de los resultados observados en otros títulos de máster similares en su contenido al que se propone, correspondientes a las Universidades Rey Juan Carlos, Santiago, Miguel Hernandez, y Pompeu Fabra.</p> <p>La tasa de graduación se obtiene fundamentalmente a partir del número de trabajos de fin de máster defendidos con éxito. Se valorará también el porcentaje de colocación de los titulados, considerando el plazo transcurrido desde la finalización de sus estudios, y la adecuación del puesto de trabajo a la especialidad del máster en comercio internacional. El objetivo de obtención de un trabajo adecuado en el primer año por el 100% de los titulados exigirá la gestión adecuada de prácticas de alumnos, contactos</p>

con empresas locales para la obtención de becas y contratos en prácticas, así como contratos temporales e indefinidos, y una intensa labor de mediación por parte de la organización del master.

INFORMACIÓN SOBRE EL PROCEDIMIENTO QUE LA UNIVERSIDAD TIENE PARA VALORAR EL PROGRESO Y LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

El progreso y resultados del aprendizaje del estudiante es una preocupación central del equipo directivo del Centro y de los responsables del MCI, para cuya consecución se desarrollan esfuerzos en una enorme variedad de aspectos de la enseñanza (selección de profesorado y alumnado, planificación docente, definición de objetivos y competencias, prácticas externas, medición, etc.). Es también un elemento transversal del sistema de garantía interno de calidad de la EUEE. No obstante, se han desarrollado diversos procedimientos más estrechamente vinculados con la valoración del progreso y resultados del aprendizaje:

- Capítulo 6 y procedimiento estratégico 1: Objetivos del plan de estudios

Fijar los objetivos formativos del MCI es el paso previo necesario para establecer las competencias profesionales asociadas al título, planificar las enseñanzas (especialmente, elaborar el plan de estudios), definir el perfil de ingreso y egreso, evaluar los aprendizajes, revisar la titulación, etc.

La Junta de Escuela ha definido unos objetivos para todas sus titulaciones que responden a las necesidades de los grupos de interés, son realistas, medibles y coherentes, son públicos y son analizados y revisados periódicamente.

Los objetivos se analizan y revisan anualmente y en lo que respecta a los resultados del aprendizaje, la Junta de Centro ha aprobado objetivos relacionados con la valoración que profesores y alumnos realizan con respecto al grado en que se alcanzan las competencias de las materias y de la titulación y cuyos resultados se obtienen mediante encuesta.

Capítulo 12: Resultados de la formación

Que trata de garantizar que la EUEE mide y analiza los resultados, entre otros, del aprendizaje y, por tanto debe servir para la mejora de las titulaciones.

A partir de este principio, se desarrollan procedimientos que permiten obtener información sobre las expectativas y necesidades de los grupos de interés con relación a la calidad de las enseñanzas, especialmente a través de la realización de encuestas de satisfacción, de reclamaciones, quejas y sugerencias y de los mecanismos de coordinación y acción tutorial.

También cuenta con sistemas de información apoyados en resultados académicos y de rendición de cuentas (información pública), de forma que los principales indicadores académicos deben estar disponibles en la página web del centro.

Procedimiento clave 7: Evaluación de los aprendizajes

Para verificar que la evaluación de los aprendizajes es coherente con los objetivos y competencias definidos en el plan de estudios y se corresponden con la pedagogía que subyace a la política y estrategia del centro.

Resulta especialmente trascendente para los alumnos y empleadores y se alimenta de datos precedentes de quejas, sugerencias y encuestas, en las cuales se dedican a profesores y alumnos varias cuestiones vinculadas con la evaluación de los aprendizajes.

Procedimiento clave 12: Procedimiento para el análisis y medición de los resultados académicos

En el que se definen una serie de indicadores relacionados con la calidad de la enseñanza y la satisfacción de los grupos de interés y que, por tanto, incluye la concreción de indicadores vinculados con los resultados del aprendizaje.

Los indicadores se alimentan de datos procedentes de encuestas a alumnos, profesores y de resultados académicos (tasa de éxito, eficiencia, abandono, etc.).

Procedimiento de información pública:

La EUEE debe rendir cuentas de la calidad de sus enseñanzas. Entre los elementos de los que el centro debe informar se encuentran todos aquellos relacionados con el progreso y resultados del aprendizaje y que se basan en indicadores académicos, encuestas a alumnos y profesores y quejas y sugerencias.

Procedimiento de medición 1: Medición, análisis y mejora

Con el fin de concretar la forma en que la EUEE mide y analiza, entre otros, los resultados del aprendizaje y que sirven de base para establecer medidas correctoras y los objetivos anuales.

De la medición y análisis se elabora también el informe anual de resultados y el plan anual de mejora. Obtiene resultados de quejas, sugerencias, encuestas e indicadores académicos. Tal como hemos mencionado, las encuestas incluyen cuestiones relacionadas con el progreso y resultados del aprendizaje (satisfacción con la planificación y desarrollo de la enseñanza, con los recursos de apoyo a la docencia, con las competencias desarrolladas, con la formación recibida, etc.).

Asimismo, la Universidad de Vigo ha estandarizado varios indicadores académicos tales como: tasa de abandono, tasa de graduación, eficiencia, éxito y tasa de rendimiento.

9. SISTEMA DE GARANTÍA DE CALIDAD

ENLACE	
--------	--

10. CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

10.1 CRONOGRAMA DE IMPLANTACIÓN	
CURSO DE INICIO	2011
Ver anexos, apartado 10.	
10.2 PROCEDIMIENTO DE ADAPTACIÓN	
10.3 ENSEÑANZAS QUE SE EXTINGUEN	
CÓDIGO	ESTUDIO - CENTRO

11. PERSONAS ASOCIADAS A LA SOLICITUD

11.1 RESPONSABLE DEL TÍTULO			
NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
35977643P	Antonio	Vaamonde	Liste
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Vicerrectorado Org. Académica, Prof. y Tit. - Reitoría - 3ª Planta - Campus Lagoas Marcosende	36310	Pontevedra	Vigo

EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
vic.tce@uvigo.es	986813442	986813818	Coordinador
11.2 REPRESENTANTE LEGAL			
NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
35243708A	Margarita	Estévez	Toranzo
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Vicerrectorado Org. Académica, Prof. y Tit. - Reitoría - 3ª Planta - Campus Lagoas Marcosende	36310	Pontevedra	Vigo
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
vic.tce@uvigo.es	986813442	986813818	Vicerrectora de Organización Académica, Profesorado y Titulaciones
11.3 SOLICITANTE			
El responsable del título no es el solicitante			
NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
35243708A	Margarita	Estévez	Toranzo
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Vicerrectorado Org. Académica, Prof. y Tit. - Reitoría - 3ª Planta - Campus Lagoas Marcosende	36310	Pontevedra	Vigo
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
vic.tce@uvigo.es	986813442	986813818	Vicerrectora de Organización Académica, Profesorado y Titulaciones.

ANEXOS : APARTADO 2

Nombre : 2_Justificación.pdf

HASH SHA1 : HtB5DNK1SKVKEMhHySqLo/0vUJM=

Código CSV : 47654389952720067275323

1. Información adicional relativa al Criterio 1 (Descripción del título)

El número de plazas de nuevo para cada una de las modalidades es la siguiente:

- **Modalidad presencial:** 30 plazas de nuevo ingreso ofertadas en el primer año de implantación y 30 plazas de nuevo ingreso ofertadas en el segundo año de implantación (esta información figura en la aplicación informática)
- **Modalidad no presencial:** 10 plazas de nuevo ingreso ofertadas en el primer año de implantación y en el segundo año al menos 30.

En relación a la oferta de matrícula a tiempo a parcial, se oferta ésta de forma que el número mínimo de ECTS/por curso académico para esta modalidad es 30 y el máximo 48, matriculándose del resto de los créditos hasta 60 el curso siguiente.

En relación a la atención a estudiantes con necesidades especiales, se seguirán las directrices del Programa de Integración de Universitarios con Necesidades Especiales (PIUNE) aprobado por la Universidad de Vigo, que trata de la acogida, asesoramiento, atención psicopedagógica, apoyo al estudio y acompañamiento a actividades por parte de voluntarios. La Universidad de Vigo ha desarrollado diversos protocolos de atención en función del tipo de discapacidad, de los que se informa en la web http://extension.uvigo.es/extension_gl/discapacidade/

En relación a la normativa específica que se aplica al régimen de matrícula a tiempo parcial, indicar que ésta se desarrolla en la Resolución Rectoral que anualmente se publica en relación a la convocatoria de matrícula y que se puede consultar en la página web de la Universidad (<http://www.uvigo.es>) en el apartado “Matrícula curso XX/XX”. Actualmente se está implementando la convocatoria de matrícula para el curso 2011/12, pero se puede consultar la información completa del curso 2010/11.

En cuanto a la normativa de permanencia en la Universidad de Vigo, se considera oportuno señalar que actualmente la Universidad de Vigo está en proceso de adaptación de la citada normativa para las titulaciones adaptadas al EEES en función de la narrativa vigente y que la Universidad se compromete a adaptar esta normativa a la mayor brevedad.

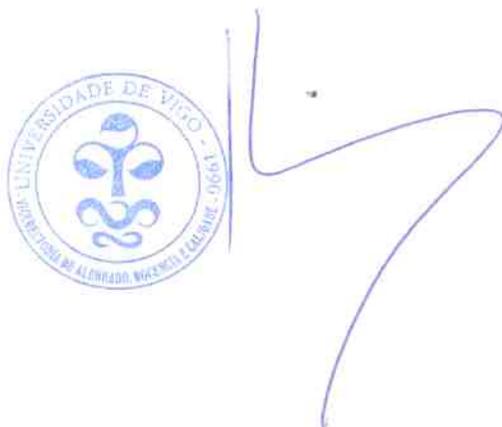
Se adjunta un informe en el que se describe la situación actual de las normativas de permanencia, matrícula en régimen de tiempo parcial y transferencia y reconocimiento de créditos en la Universidad de Vigo..

**IGNACIO BARCIA RODRÍGUEZ, VICERRECTOR DE ALUMNADO,
DOCENCIA Y CALIDAD DE LA UNIVERSIDAD DE VIGO,**

HACE CONSTAR:

Que este Vicerrectorado está ultimando la redacción del borrador de la Normativa de Permanencia en la Universidad de Vigo para titulaciones adaptadas al EEES y se compromete, a la mayor brevedad posible, a promover el procedimiento para su aprobación definitiva según se define en los Estatutos de la Universidad de Vigo.

Y, para que así conste a los efectos oportunos, expido y firmo este documento, en Vigo, a dieciséis de junio de dos mil once.



Asunto: Informe sobre la normativa de aplicación a los estudios de máster en cuanto a reconocimiento de créditos, modalidad de matrícula a tiempo parcial y normativa de permanencia.

Solicitante: Vicerrectorado de Organización Académica, Profesorado y Titulaciones

La normativa propia de la Universidad de Vigo que se aplica a cada uno de estos aspectos es la siguiente:

Normativa de aplicación a la modalidad de matrícula a tiempo parcial.

La modalidad de matrícula a tiempo parcial viene regulándose en la Resolución Rectoral por la que se publica la convocatoria anual de matrícula. El mínimo de créditos de los que se tiene que matricular un alumno en esta modalidad es de 30 ECTS.

En caso de que el máster recurra al procedimiento de suspensión y/o extinción, la *Normativa de suspensión y extinción de estudios oficiales de máster*, aprobada en la reunión del Consejo de Gobierno del 9 de junio de 2009, establece en su artículo 5.2. las garantías para los alumnos que cursan estudios en la modalidad de tiempo parcial. Entre estas garantías se contempla la obligación de ofertar docencia para los alumnos de esta modalidad con una duración temporal equivalente al doble del número de cursos académicos de que conste cada máster. Extinguida la docencia, los estudiantes que no tuviesen superados todos los créditos del máster tendrán derecho a ser evaluados durante el curso siguiente al de la extinción de la docencia.

Normativa de aplicación al reconocimiento de créditos en titulaciones de máster.

La *Normativa de transferencia y reconocimiento de créditos para titulaciones adaptadas al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES)* fue aprobada en la reunión del Consejo de Gobierno del 23 de julio de 2008. Con fecha 26 de octubre de 2010 se publicó una Instrucción aclaratoria sobre distintos aspectos relativo a la aplicación del Real Decreto 861/2010, centrada en criterios aplicables al procedimiento de reconocimiento de créditos en titulaciones de graduado/a. Finalmente, en este momento se está elaborando una modificación general de esta normativa que incorpore todas las novedades del RD 861/2010, de 2 de julio, que modifica al RD 1393/2007. No obstante, para cada curso académico se publica un *Procedimiento de transferencia y reconocimiento de créditos para titulaciones adaptadas al EEES*, en el que se concretan las instrucciones en cuanto a criterios de aplicación, plazos y procedimientos.

Normativa de permanencia de estudantes.

La *Normativa de permanencia* fue aprobada por el Consejo Social en su reunión del 13 de junio de 2001. Posteriormente, fue modificada en las reuniones del 22 de diciembre de 2003, 14 de julio de 2004, 23 de diciembre de 2005, 13 de noviembre de 2006 y 30 de julio de 2007. Algunas de estas modificaciones dejaron en suspenso la aplicación de varios artículos. En cualquier caso, está elaborándose la adaptación a las nuevas titulaciones del EEES.

Cuestiones puntuales relativas a las distintas modalidades de matrícula (tiempo parcial, formación continua) o a la limitación de créditos máximos matriculables se regulan también en la Convocatoria anual de matrícula.

Vigo, 15 de junio de 2011

JEFE DE SECCIÓN DE POSGRADO
Y FORMACIÓN CONTINUA,



Luis Gómez Reboiro



2. XUSTIFICACIÓN

2.1. Interese e relevancia académica-científica-profesional

Las circunstancias cambiantes en el entorno económico europeo, con el fenómeno de globalización de la economía mundial y el crecimiento del comercio electrónico, hacen necesaria la formación de un titulado universitario con conocimientos adecuados para desarrollar con eficacia y profesionalidad la actividad de comercio internacional.

Por ello se requiere un título de orientación profesional, con los objetivos siguientes:

- proporcionar una especialización en comercio internacional a los graduados en economía o economía de la empresa, y a los actuales licenciados en administración y dirección de empresas y diplomados en ciencias empresariales, que permita completar su formación actual.
- dotar a las empresas de especialistas capaces de resolver los problemas de localización de mercados exteriores, planificación de actividades económicas en el exterior, definición de estrategias y programas, preparación de campañas de marketing internacional, resolución de tramites aduaneros y operaciones económicas internacionales, resolución de los problemas jurídicos y legales asociados al comercio internacional, resolución de los problemas financieros del comercio internacional, dirección y planificación de procesos de internacionalización de empresas, y otros similares relacionados con el comercio internacional.

Existen títulos similares al que se propone en distintos países de la Unión Europea. En España podemos citar el máster "Dirección de Comercio Internacional" impartido por ESIC con adscripción a la Universidad Miguel Hernandez de Elche, y a la Universidad Rey Juan Carlos, y el máster en "Dirección y Gestión de Comercio Exterior" impartido por la Universidad de Santiago, ambos con gran prestigio y demanda de alumnos, así como con unas magníficas opciones de colocación profesional (próxima al 100%).

2.2. Adecuación do título ao nivel formativo do posgrao

Las técnicas de comercio internacional se asientan sobre unos sólidos conocimientos de economía y administración de empresas, por lo que el título se adecua a un postgrado universitario en este campo. Son los actuales licenciados en Administración y Dirección de Empresas y los Diplomados en Ciencias Empresariales los que resuelven profesionalmente los problemas de comercio internacional dentro de la empresa, pero carecen de la formación especializada adecuada. Por ello resulta necesario proporcionar, mediante estudios de postgrado como el que se propone, la especialización que requiere este campo profesional.

Los objetivos formativos del programa propuesto se corresponden con los descriptores de Dublín para este nivel universitario: Se trata de adquirir conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y aplicación de ideas, en un entorno competitivo en el que la competitividad es clave; aplicar conocimientos y comprensión a través de la capacidad de resolver problemas en entornos nuevos y poco conocidos; y emitir juicios e integrar conocimientos para enfrentarse a decisiones complejas en contextos con información incompleta.

2.3.- Descrición dos procedementos de consulta internos e externos utilizados para a elaboración do plan de estudos

La propuesta de este POP se lleva a cabo desde la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo, y en ella participan todos sus órganos directivos: Director, equipo directivo, Comisión Permanente y Junta de Centro.

Se han llevado a cabo reuniones con empresarios y profesionales de este campo de actividad, así como con entidades públicas y privadas relacionadas con el comercio internacional: Cámara de Comercio, Consorcio de la Zona Franca, Confederación de Empresarios, Fundación Provigo, Cluster del Automovil, Asociación de Jovenes Empresarios, Colegio de Titulados Mercantiles, Colegio de Economistas, y otros; todos ellos han manifestado su total apoyo a la propuesta, y la necesidad y oportunidad de un título universitario con estas características, así como la favorable acogida que estos titulados tendrán en el futuro inmediato en las empresas de nuestro entorno.

2.4.- Xustificación da adecuación do título as normas reguladoras/directivas para a habilitación para o exercicio profesional

No existen limitaciones legales o profesionales específicas para el ejercicio profesional en el ámbito del comercio internacional. En todo caso, la propuesta no incumple ninguna norma existente, sino que complementa de forma adecuada la formación de los actuales titulados universitarios. Han sido consultados al respecto el Colegio de Economistas de Pontevedra y el Colegio de Titulados Mercantiles, que no solo no encuentran ningún obstáculo normativo, sino que apoyan totalmente la propuesta.

ANEXOS : APARTADO 3

Nombre : Alegaciones_Criterio4_CI.pdf

HASH SHA1 : VPtxAOFce9uCR3RwFhs/SsRTdjA=

Código CSV : 47654396866776087275430

4. ADMISIÓN DE ESTUDANTES

4.1.1.- SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Se construirá una página Web de información general, dentro de la actual web del centro, con todos los datos para que los futuros alumnos dispongan de los elementos de decisión. A demás se realizará una publicación impresa con todos los datos (plan de estudios, programas, profesorado, plazos, horarios, procedimientos de matrícula, etc.) que será distribuida desde el Centro, y se hará llegar en lo posible a los centros de la Universidad de Vigo cuyos titulados pueden acceder a este programa, así como a los colegios profesionales y asociaciones empresariales para que colaboren en la difusión.

4.1.2.- PROCEDIMIENTOS DE ACOGIDA

Los procedimientos de acogida se integrarán en los existentes actualmente en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales, responsable de esta propuesta de POP. Así, los aspirantes a alumnos podrán obtener en la EUEE toda la información acerca de plazos de preinscripción y matrícula y la documentación necesaria, los datos acerca de contenidos, horarios, profesorado, prácticas, ubicación de aulas y laboratorios, horarios de tutorías y despachos de profesores, así como las personas a las que deben dirigirse (conserjería, secretaría de alumnos, coordinador del máster), para obtener información adicional.

4.2. SELECCIÓN E ADMISIÓN

4.2.1. Órgano de admisión: Estructura y Funcionamiento

Estructura. Las funciones de la comisión de admisión están asignadas a la Comisión Académica del programa, cuya composición, funcionamiento y competencias se establecen ya en otro lugar de esta propuesta. Para cualquier cuestión de funcionamiento no prevista en este documento sobre esta comisión se aplicará lo que establece el Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Vigo.

Funcionamiento. La comisión de admisión se reunirá terminado el plazo de preinscripción, para valorar las solicitudes en relación con las posibles limitaciones en el número de plazas. Previamente, deberá publicar, en la página web del programa, los criterios a utilizar para decidir la admisión y el orden de prioridad en el caso de que las solicitudes superen el número máximo de plazas ofertadas.

El número de plazas de nuevo para cada una de las modalidades es la siguiente:

- **Modalidad presencial:** 30 plazas de nuevo ingreso ofertadas en el primer año de implantación y 30 plazas de nuevo ingreso ofertadas en el segundo año de implantación (esta información figura en la aplicación informática)
- **Modalidad no presencial:** 10 plazas de nuevo ingreso ofertadas en el primer año de implantación y en el segundo año al menos 30.

4.2.2. Perfil de ingreso

Titulación

Titulados en el ámbito económico

Requisitos de admisión según la vía de acceso.

Podrán matricularse en el máster en comercio internacional los titulados actuales en el ámbito económico: Licenciados en Economía, Licenciados en Administración y

Dirección de Empresas, y Diplomados en Ciencias Empresariales, así como las titulaciones equivalentes (antiguos licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales, Licenciados en Ciencias Actariales, Licenciados en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, y otros afines).

Otras condiciones de admisión (idiomas, pruebas etc.)

Se requiere una formación previa en Economía y Administración de empresas, por lo que los graduados en estas disciplinas tendrán preferencia sobre otras titulaciones. Antes de la existencia de graduados que puedan acceder a esta titulación, y con carácter transitorio, se consideraran preferentes la Diplomatura en Estudios Empresariales y la Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas, dada su formación básica más adecuada para la especialización en comercio internacional que se pretende. Otras titulaciones que permitirán el acceso al máster son la Licenciatura en Economía y otras equivalentes (por ejemplo antiguo Licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales), e Ingeniero Industrial (rama de Organización Industrial).

En el caso de que el número de aspirantes supere el número de plazas, se utilizarán criterios de mérito y capacidad, considerando especialmente la nota media del expediente académico y la experiencia profesional en el ámbito del comercio internacional para la formación de los criterios de admisión que deberá decidir la Comisión Académica del máster. La puntuación obtenida por experiencia profesional no podrá superar el 40% de la puntuación correspondiente al expediente académico. Los criterios establecidos por la comisión en todo caso deberán ser publicados antes de que finalice el plazo de preinscripción.

Los solicitantes deberán acreditar un nivel de inglés B1 o superior, o bien la superación de al menos un curso de inglés en el nivel educativo de bachillerato o superior. Aquellos solicitantes que no puedan acreditarlo deberán superar una prueba específica de inglés en la Universidad de Vigo.

4.2.3. Sistemas de admisión e criterios de valoración de méritos

Se establecerá un período de preinscripción, para garantizar un acceso justo en el caso de que el número de solicitantes supere el número de plazas disponibles. Los solicitantes deberán presentar el título de licenciado o diplomado que habilita para el acceso al máster, así como la documentación acreditativa de los méritos que aleguen (certificado académico para la calificación media, certificación de la empresa para acreditar su experiencia profesional).

4.2.4. Criterios para el reconocimiento y validación de aprendizajes previos

Podrán convalidarse las materias superadas con denominación igual o similar, siempre que los contenidos igualen o superen (en número de créditos) el 75% de los contenidos de la materia a convalidar. La comisión académica del máster resolverá las peticiones de convalidación que se presenten.

Podrán convalidarse las prácticas en empresas por un período no inferior a 6 meses de experiencia profesional en el ámbito del comercio internacional. Para ello el solicitante de convalidación deberá presentar -y defender- una memoria descriptiva, analítica, y crítica de la labor profesional desarrollada.

4.2.5. Descripción de los canales de difusión del título y matrícula para futuros estudiantes

El sistema de garantía interno de calidad de la EUEE de Vigo define varios procedimientos relacionados con la información al futuro estudiante de la oferta formativa del centro y sobre el proceso de matriculación. En concreto el sistema de garantía interno de calidad define en:

Su capítulo 6: políticas y procesos de admisión de estudiantes en las diferentes titulaciones del centro.

Su capítulo 13 y el procedimiento clave 13 (información pública): los sistemas o recursos de información pública, entre los que se contemplan, los objetivos del plan de estudios, las políticas de acceso y selección de estudiantes y la oferta formativa (titulaciones).

El procedimiento clave 03, que concreta la definición de perfiles y captación de estudiantes.

El procedimiento clave 04 (procedimiento de selección, admisión y matriculación de estudiantes), que define el sistema de selección de estudiantes y orienta acerca del proceso de matriculación para las diferentes titulaciones impartidas en el centro.

Todos estos procedimientos están accesibles en la página en del centro:

<http://www.euee.uvigo.es/index.php?p=8>

Además, tanto la información sobre la oferta formativa de los centros la referida a los procesos de selección y matriculación de estudiantes forman parte de los protocolos de seguimiento de las titulaciones definidos por la ACSUG y la Universidad de Vigo, por lo que el Vicerrectorado de alumnado, docencia y calidad está desarrollando unas pautas comunes a todos los centros de la Universidad de Vigo sobre la estructura y contenidos de las páginas web, de forma que se facilite la localización y acceso, entre otra información, de los requisitos de acceso y matriculación de los estudiantes a las titulaciones del centro.

Por otra parte, la Comisión de Garantía de Calidad de la EUEE ha propuesto para su aprobación en Junta de centro un “plan de promoción y captación de estudiantes”, que mejora, sistematiza y controla los resultados de los procesos de promoción y captación de estudiantes para los títulos de grado y master impartidos en la EUEE.

Este plan, además de proporcionar visibilidad de la oferta formativa de la EUEE, debe permitir mejorar la información disponible por parte de los alumnos potenciales y de los prescriptores (orientadores, profesores, etc.) acerca de los objetivos, perfil de ingreso y egreso, plan de estudios, etc., a fin de facilitar su toma de decisiones.

Asimismo debe ayudar a captar el número adecuado de estudiantes por las aptitudes y actitudes idóneas para cada título, lo que sin duda redundará en la mejora del desarrollo y resultados de las enseñanzas.

El plan consta de un conjunto de acciones que se orientan a Mejorar la visibilidad del centro en la Sociedad mediante la difusión y ampliación de su oferta formativa, y que se concreta en la difusión de su oferta formativa y en la celebración de conferencias y jornadas abiertas a la comunidad educativa y profesional.

Dispone asimismo de otros dos núcleos de acciones, uno de ellos dedicado a difundir la oferta formativa de la titulación de grado que se imparte en la EUEE. El otro se dedica específicamente a dar a conocer a la Sociedad la oferta formativa de postgrados del centro.

En concreto se planean, y se vienen desarrollando, acciones tales como: la presentación de los postgrados a los estudiantes de últimos cursos de la diplomatura impartida actualmente en el centro, elaboración de dípticos y carteles, envío de correos electrónicos a alumnos, ex alumnos y colegiados, presentación de la oferta de postgrados en el acto de entrega de diplomas a los diplomados en ciencias empresariales, así como en todas las conferencias y jornadas realizadas en el centro y la incorporación a la web del centro de la información relevante sobre la oferta formativa de postgrado de la EUEE.

Esta información relevante se refiere a: calendario, horario, plan de estudios, procedimiento de selección y matrícula, número de plazas ofertadas, perfil de ingreso y egreso, etc.

ANEXOS : APARTADO 5

Nombre : CI_5.pdf

HASH SHA1 : 06tDV83ILfT119FU1Zz9I0NNhtI=

Código CSV : 47654405988274806844272

Información sobre los sistemas de coordinación docente del título

La coordinación entre los distintos profesores de cada materia será realizada por un profesor responsable de materia. La coordinación entre distintas materias se realizará por el coordinador del Máster y por la Comisión Académica, que será también responsable de la elaboración de los horarios lectivos y de la aprobación de programas docentes.

Además, el sistema de garantía interno de calidad del Centro normaliza y sistematiza las acciones de planificación docente, entre las que juegan un papel importante las acciones de coordinación. El sistema incluye dos procedimientos que se ocupan de la actualización del POD, la publicación de horario y calendario (incluido el calendario de exámenes), la disponibilidad de las guías docentes de la titulación y de las distintas materias (introducción, objetivos, competencias, requisitos previos, contenidos, metodología docente, bibliografía, evaluación, etc.) y la realización de encuestas a profesores y alumnos en las que se incluyen cuestiones relacionadas con la planificación docente. Todos los elementos apuntados, especialmente los resultados de las encuestas, deben servir para asegurar y contrastar la calidad de las acciones de planificación desarrolladas, y en particular la coordinación docente.

DOCUMENTO 1.

MODIFICACIONES QUE SE PROPONEN Y SU JUSTIFICACIÓN

Se modifican dos aspectos de la memoria: Se añade una modalidad de docencia no presencial a la actual totalmente presencial, y se reestructura el plan de estudios para incluir algunos contenidos adicionales y suprimir otros redundantes.

A) Modalidad de docencia no presencial.

En la memoria inicial se establecía el carácter semi-presencial de la docencia, con la intención de implantar una modalidad presencial y otra no presencial, aunque esta última no se describía de forma adecuada, lo que impidió su puesta en práctica. Desde la implantación del Máster en el curso 2008-2009 hasta hoy (está en funcionamiento la tercera edición curso 2010-2011) la docencia ha sido totalmente presencial, con una demanda de alumnos que todos los años supera con mucho las 30 plazas disponibles.

Existen muchos aspirantes a alumnos, residentes en Vigo o sus proximidades, que reclaman una versión no presencial, que les permita compatibilizar los estudios del Máster con su actividad profesional, en muchos casos relacionada con el comercio internacional, dado que su horario laboral coincide en buena medida con las actividades lectivas del Máster. También reclaman una versión no presencial candidatos a alumnos residentes en otras localidades, en Galicia y fuera de esta comunidad autónoma, cuya disponibilidad de tiempo les permitiría cursar el Máster si se impartiera en un lugar más próximo a su domicilio. Por último, es frecuente la consulta de alumnos de otros países, incluso muy lejanos, solicitando información sobre la posibilidad de cursar el Master a distancia o mediante docencia virtual.

El Master en Comercio Internacional ha tenido desde su inicio alumnos de diferentes procedencias (Brasil, Venezuela, México, China, etc), y una vocación de apertura sin fronteras consustancial con la propia naturaleza de sus contenidos. Por esa razón desde la primera edición se han elaborado materiales didácticos adecuados para su utilización en una versión no presencial de la docencia. Actualmente se dispone de estos materiales en forma de unidades didácticas, tareas, presentaciones, vídeos, cuestionarios de evaluación, etc. adecuados para la puesta en marcha inmediata de esta versión virtual. Se requiere sin embargo la modificación de la Memoria del Máster para contemplar esta opción de forma expresa.

El Master dispone actualmente de una página web, con una parte general en la que se muestra de forma detallada la información de interés para todos aquellos que puedan tener interés en el Máster en Comercio Internacional: contenidos, profesorado, horarios, actividades complementarias, instalaciones, noticias, etc. También existe dentro de esta web una parte privada, a la cual solo pueden acceder los alumnos y profesores del Máster, que permite el intercambio de documentos -material didáctico que los profesores ponen a disposición de los alumnos, o trabajos que éstos envían a los profesores-, el envío de mensajes de correo electrónico simultáneamente a todos los alumnos, la posibilidad de consulta o tutoría, o las fichas personales de los alumnos, entre otras utilidades. El uso de la web del Máster ha mostrado la utilidad de algunos elementos de comunicación virtual, incluso para la docencia presencial, pero que muestran las grandes posibilidades de estas tecnologías para la docencia no presencial.

La Universidad de Vigo dispone desde hace varios años, de una plataforma informática de docencia no presencial, la aplicación Faitic, utilizada de modo intensivo por muchos profesores y alumnos de diversas titulaciones (incluido el Máster en Comercio Internacional). Todos los alumnos, desde el momento de su matrícula, tienen acceso a esta aplicación, que permite entre otras utilidades el intercambio de archivos, la realización de exámenes (incluye la posibilidad de realización automática de exámenes tipo test aleatorizados, con control de fecha y hora y límite de tiempo de ejecución), foros de discusión y debate, consultas o tutorías personalizadas, y otras características de interés.

Dentro del profesorado del Máster, existen expertos en docencia virtual, y varios profesores tienen experiencia directa en esta modalidad docente.

El centro está actualmente en trámite de adquisición de un sistema de videoconferencia (similar a otros muchos con los que cuenta ya la Universidad de Vigo), que facilite el seguimiento de las actividades lectivas desde cualquier ordenador a través de una conexión de red. Algunas actividades lectivas, especialmente las conferencias de expertos de alto nivel procedentes de fuera de la Universidad, pueden incorporarse de este modo a la modalidad no presencial, facilitando su seguimiento a distancia.

El mecanismo por el que se asegura el adecuado seguimiento de las enseñanzas por parte de los alumnos son las Tutorías periódicas individuales y en grupos reducidos (2 o 3 personas) a través de foros escritos y por audio/vídeo, que permitirán, entre otras cosas, controlar la identidad de los estudiantes y asegurar su autoría en las actividades formativas, además de realizar el seguimiento de los conocimientos adquiridos.

La plataforma de teleformación tem@ de la universidad de Vigo (<http://faitic.uvigo.es/>), además de utilizar un sistema de acceso mediante clave personalizada para cada profesor y cada estudiante, dispone de este sistema de audio/vídeo, que será facilitado a los estudiantes del máster. La Universidad de Vigo está adscrita al Servicio de Identidad de RedIRIS (SIR: <http://www.rediris.es/sir/>). Este servicio de identidad federada permite además a los usuarios/as de la Universidad de Vigo el acceso a diversos servicios de proveedores externos empleando su login de la Universidad de Vigo. La autenticación en estos servicios se hace sobre un servidor ubicado en la propia Universidad de Vigo, por lo que en ningún caso hay riesgos de pérdida de privacidad en su usuario/a y contraseña asociados al uso de los mismos.

El Master en Comercio Internacional dispone por lo tanto de los medios materiales, humanos, didácticos y organizativos para la puesta en marcha de una modalidad no presencial de docencia, para la cual existe también una demanda de alumnado ampliamente expresada, lo que justifica su implantación. A ello se une el interés de la Universidad de Vigo por la internacionalización de aquellas actividades -es el caso de este Máster- con mayores posibilidades de proyección fuera de nuestras fronteras, así como el interés del Centro -la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales- y de la Comisión Académica del Máster, por hacer llegar hasta donde sea posible las posibilidades de formación universitaria especializada en este campo de especial incidencia en el desarrollo económico.

B) Reestructuración del plan de estudios.

Los dos primeros años de vigencia del plan de estudios del Máster han mostrado que algunos contenidos se duplican innecesariamente, mientras otros son tratados de forma incompleta o deficiente. Se propone por lo tanto un reajuste que elimine algunos contenidos repetidos en las diferentes materias, y que permita incorporar de forma expresa y diferenciada algunos aspectos formativos de especial interés para los expertos en comercio internacional.

Todas las materias son de carácter anual en el plan actual. La propuesta divide en dos cuatrimestrales cada materia, lo que facilita la organización secuencial de la docencia y permite al alumno superar objetivos parciales y mejorar su motivación. La nueva estructuración conserva en un alto porcentaje los contenidos existentes -salvo los duplicados- y los presenta de un modo más coherente y ordenado, añadiendo otros: contabilidad, tributación, derecho internacional, transporte, economía internacional, que solo eran tratados tangencialmente.

La materia 1. Entorno Internacional, anual de 9 créditos, se divide en dos cuatrimestrales de **3 créditos**: "1. ECONOMÍA INTERNACIONAL" y "2. DERECHO INTERNACIONAL Y CONTRATACIÓN". La materia estaba planteada inicialmente como una introducción al comercio internacional, cuyos contenidos serían tratados de forma específica y ampliada en otras materias. Sin embargo, su carácter anual y simultáneo con las restantes ha llevado en la práctica a una repetición en el tratamiento de los aspectos de economía, derecho, gestión de operaciones, y financiación, perdiendo su papel de materia introductoria sin conseguir una ventaja didáctica apreciable. En su lugar se propone incluir dos materias, manteniendo la filosofía de contenidos generales básicos, de economía internacional y rudimentos de derecho internacional ya existentes en ella, que son ampliados y organizados más convenientemente, suprimiendo además la repetición de los aspectos de financiación, fiscalidad, y gestión ya tratados adecuadamente en otras materias.

La materia 2. Marketing Internacional, anual de 9 créditos, se divide en dos cuatrimestrales de 4,5 créditos: "3. DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y LOS MERCADOS EN EL MUNDO" y "4. MARKETING INTERNACIONAL", separando los aspectos de Dirección Comercial de la empresa internacional, o del ámbito comercial internacional de las empresas (internacionalización, acceso a los mercados internacionales, investigación de mercados), y los elementos técnicos de marketing (marca, precio, comunicación, distribución, planificación).

La materia 3. Financiación Internacional, anual de 6 créditos, se divide en dos cuatrimestrales de 4,5 y 3 créditos respectivamente: "5. CONTABILIDAD Y FINANZAS INTERNACIONALES", y "6. FISCALIDAD INTERNACIONAL", separando claramente los aspectos de Financiación y Fiscalidad, estrechamente relacionados entre sí, pero que merecen un tratamiento diferenciado, añadiendo la tributación directa en los contenidos de fiscalidad y la contabilidad de las operaciones internacionales en los contenidos de finanzas, no considerados en el plan de estudios actual.

La materia 4. Gestión de Operaciones, anual de 6 créditos, se divide en dos cuatrimestrales de 4,5 y 3 créditos respectivamente: "7. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES", y "8. TRANSPORTE Y LOGÍSTICA". De este modo se separan para su estudio diferenciado los contenidos de transporte y logística, de gran importancia para el experto en comercio internacional, que reciben de este modo un tratamiento más adecuado.

La materia 5. Los mercados electrónicos, anual de 9 créditos, se reduce a 4,5 créditos. La experiencia de los últimos dos años ha mostrado que es posible actualizar y mejorar los contenidos, cambiantes y dinámicos en el campo de la Informática, reduciendo a la mitad la intensidad de su docencia. La nueva materia se denomina "9. NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EN EL E-COMERCIO", con contenidos renovados.

La materia 6. Aplicaciones Informáticas en el comercio exterior, anual de 6 créditos, se reduce a 4,5 créditos, cambiando su denominación a "10. LAS TIC EN EL COMERCIO INTERNACIONAL". Se suprimen en ella muchos contenidos que estaban duplicados con la anterior, conservando y actualizando los aspectos informáticos relacionados con la búsqueda de información y el tratamiento de datos, así como el uso de diferentes herramientas informáticas que sirven de soporte para el comercio internacional.

La materia 7. Inglés Comercial, anual de 9 créditos, se divide en dos cuatrimestrales de 4,5 c, manteniendo sus contenidos que son divididos por razones organizativas en una materia "11. INGLÉS COMERCIAL" que conserva el nombre de la primitiva junto con sus contenidos de vocabulario y documentación en inglés comercial, y una segunda denominada "12. COMUNICACIÓN PROFESIONAL INTERNACIONAL", que presenta de un modo actual y más adecuado los aspectos especializados relativos a la participación en ferias, reuniones, negociación, y otros relacionados con el comercio internacional. La importancia del inglés en este ámbito no admite discusión, y la experiencia de estos dos años desde la puesta en marcha del Máster en Comercio Internacional demuestra que todo el tiempo dedicado a su potenciación en la formación del alumno será siempre poco. Se deja por lo tanto a la formación previa del estudiante, y a la actualización de sus conocimientos y dominio del inglés durante y después de sus estudios de postgrado la formación de carácter general en esta lengua, dedicando estas materias en el plan de estudios únicamente a los aspectos específicos del inglés en el ámbito del comercio internacional.

La materia 8. Proyecto mantiene su carga docente de 6 créditos, con la denominación "13. TRABAJO DE FIN DE MÁSTER", y con los mismos contenidos que ya tenía en el plan de estudios actual. El alumno debe realizar un proyecto de internacionalización, estudio de mercados internacionales, o elaboración de un plan de marketing, utilizando todos los conocimientos adquiridos en las distintas materias. De este modo deberá demostrar que esta capacitado para resolver en la empresa los problemas que se plantean en el comercio internacional, que los expertos en este campo deberán abordar en su labor profesional a diario.

Por último se añade la materia "14. PRÁCTICUM", con 6 créditos, que recoge las prácticas obligatorias en empresas o instituciones previstas ya en el plan de estudios

actual con ese carácter obligatorio, pero que aparecían ligadas al trabajo de fin de máster. Su obligatoriedad, necesaria por las características de este Máster, requiere un tratamiento diferenciado como materia del plan de estudios, sin que ello suponga perder su vinculación, no solo con el trabajo de fin de master, sino también con las materias restantes, ya que se trata de poner en práctica en la empresa todos los conocimientos adquiridos, y vivir la experiencia real del comercio internacional, estableciendo al mismo tiempo un primer contacto con el trabajo profesional aplicado, que en muchos casos se convertirá también en una oportunidad laboral y profesional.

El plan de estudios modificado conserva los 60 créditos del anterior.

1.6 MODALIDADE DE ENSINANZA

ANTIGUO:

1.6.- MODALIDADE DE ENSINANZA			
PRESENCIAL	<input type="checkbox"/>	SEMIPRESENCIAL <input checked="" type="checkbox"/>	A DISTANCIA <input type="checkbox"/>

NUEVO:

PRESENCIAL SEMIPRESENCIAL A DISTANCIA

DOCUMENTO 3. PLAN DE ESTUDIOS ACTUAL Y MODIFICADO. RELACIÓN ENTRE AMBOS

ACTUAL			NUEVO		
MATERIA	ECTS	DESCRIPTORES	MATERIA	DESCRIPTORES	ECTS
1. EL ENTORNO INTERNACIONAL	9	Entorno Internacional de los Negocios. La Unión Europea. Documentación en las Operaciones Internacionales. Barreras al comercio internacional. · Aduanas. · Fiscalidad del Comercio Exterior. · Compras y Logística. Transportes y Seguros Internacionales. · La Contratación Internacional.	1. ECONOMÍA INTERNACIONAL	Economía internacional: introducción. Causas y efectos del comercio internacional. Cooperación e integración económicas. La Organización Económica Internacional y su evolución. La Organización Mundial de Comercio: Origen, estructura, objetivos y ámbito de regulación. Política comercial multilateral. El Sistema Monetario internacional: FMI, mercado de divisas y análisis del tipo de cambio. Balanza de pagos. Interpretación del equilibrio/desequilibrio. Características de la Balanza de pagos de España. El comercio exterior español: evolución, distribución geográfica, especialización por productos, y resultados de los principales sectores exportadores.	3
			2. DERECHO INTERNACIONAL Y CONTRATACIÓN	Marco institucional de la contratación internacional. Las fuentes del Derecho del comercio internacional. Estructura y dinámica del contrato internacional. Compraventa internacional de mercaderías. Contratos de distribución y cooperación. Otros contratos internacionales. El trabajo en el extranjero. Ley nacional aplicable. Normas de conflicto. Prueba del Derecho extranjero. Foro nacional competente. Normas internacionales de coordinación en materia de Seguridad Social. Resolución de conflictos.	3
2. MARKETING INTERNACIONAL	9	· Marketing Global e internacional. Áreas Estratégicas de Negocios y relaciones comerciales internacionales. · Investigación de Mercados y Desarrollo de Productos.. · Calidad (I+D+I) Internacional. Marca Internacional.. · Promoción Comercial y Ferias Internacionales. · Estrategias de Penetración y Posicionamiento Internacional.. · La Comunicación en el Mercado Internacional.. · Mercados en el Mundo: Europa CE-Central y Oriental / EE.UU. y Canadá/ Iberoamérica / África / Asia/ Australia y Nueva Zelanda. · Protocolo en los Negocios Internacionales. · Planificación y Desarrollo Internacional. Estrategias Internacionales.	3. DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y LOS MERCADOS EN EL MUNDO	El entorno internacional de los negocios. La función directiva y la planificación estratégica. La Internacionalización de la empresa: El plan de internacionalización. Habilidades directivas en los mercados internacionales. Formas de acceso a los mercados internacionales. La investigación de mercados internacionales. Los grandes mercados internacionales: UE, Latinoamérica, EEUU-Canadá, Asia, Magreb, GCC, BRIC.	4,5
			4. MARKETING INTERNACIONAL	Diferencias y similitudes entre el Marketing Global y el Marketing Internacional. Estrategias de Marketing Internacional. La estrategia de penetración y posicionamiento. La política de producto en el Marketing Internacional: la importancia de la marca y del "Made In". La política de precio en el Marketing Internacional. La política de distribución en el Marketing Internacional. La política de comunicación. El Plan de Marketing Internacional..	4,5
3. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	6	· Riesgos Internacionales. · Gestión Internacional de Pagos y Cobros. · Financiación Comercial de la Empresa. · Crédito Oficial en la Exportación.. · Financiación Multilateral. · Garantías Bancarias Internacionales. · Seguro de Crédito a la Exportación. · Inversiones y Bolsas Internacionales.	5. CONTABILIDAD Y FINANZAS INTERNACIONALES	Conocimiento práctico de los medios de Cobro y Pago internacionales, Financiación del Comercio Internacional, Riesgos en el Comercio Internacional, Inversiones Extranjeras e Internacionalización de la empresa. Programas públicos de apoyo a la internacionalización de la empresa. Contabilidad de las operaciones internacionales. Diferencias en los sistemas contables a nivel internacional. La armonización contable en la U.E.. La auditoría en la empresa internacional.	4,5
			6. FISCALIDAD INTERNACIONAL	La importancia de la fiscalidad internacional. La fiscalidad directa: convenios para evitar y eliminar la doble tributación. La competencia fiscal perjudicial (paraísos fiscales). La fiscalidad indirecta: Arancel, IVA e Impuestos Especiales. El Arancel Aduanero de la Unión Europea: ámbito de aplicación, hecho imponible, devengo, base imponible (valor en aduana), sujeto pasivo, declarante en la aduana y extinción de la deuda aduanera. El IVA en los intercambios intracomunitarios: cumplimiento de las obligaciones formales. El IVA en el comercio exterior con terceros. Impuestos Especiales Intracomunitarios. Los Impuestos Especiales en el comercio exterior con terceros.	3
4. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	6	· Operaciones de Exportación-Importación. · Negociación Internacional-Condiciones de Entrega de las Mercancías. · Logística, Fletes, Seguros. · Despachos Aduaneros de las Mercancías. · Contratación Internacional. · Coberturas y Apalancamientos de los Riesgos Comerciales-Financieros. · Préstamos y Créditos en Euros y Monedas Extranjeras. · Crédito Oficial en la Exportación.	7. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	Exportación e importación. Actividades de contratación. Contratos de management. Licencias. Empresas mixtas y consorcios internacionales. Inversión de cartera y directa. Registro de las operaciones por el Banco de España. Negociación internacional. Contratación internacional. Condiciones de entrega de las mercancías. Gestión de la política comercial en la empresa. El Código Aduanero Comunitario (CAC). Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. Despacho aduanero de las mercancías. Los regímenes aduaneros económicos. Fomento de la exportación: crédito oficial a la exportación y otras medidas.	4,5
			8. TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	El Sistema Logístico Internacional y la Gestión de la Cadena de Suministro. La Gestión de Stocks. La Gestión de Compras y Aprovisionamientos. El Sistema Productivo. La Gestión de Almacén. La Gestión del Transporte en la Empresa: Tipos de Transportes. Características de los distintos medios de transporte. Los Incoterms en el transporte. Operadores Logísticos.	3

5. LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS	9	· Mercados Electrónicos Internacionales. · Internet en el Comercio Internacional. · Banca Electrónica. · E-Business, E-Logistic.. Los pagos por Internet. · La seguridad en Internet. · Estrategias de transformación de mercados electrónicos.	9. NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EN EL E-COMERCIO	Visión general de las TIC e Internet en el e-comercio. Modelos de e-negocio apoyados por las TIC. Modelos de e-negocio basados en las TIC. La Web en el e-comercio: diseño, publicidad y posicionamiento en la Red. Herramientas basadas en Internet en el e-marketing. Herramientas de análisis. La Web 2.0 en el e-comercio. Herramientas y servicios. Imagen digital y e-reputación. Las TIC en el comercio B2B. E-marketplaces y comunidades virtuales de negocio. E-logistics. Banca electrónica. Fundamentos y servicios para el e-comercio. Transacciones electrónicas. Medios de pago online. Seguridad en las transacciones. Protección de datos en el e-comercio. Aspectos técnicos y legales.	4,5
6. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	6	Herramientas Informáticas. · Aplicaciones, Simuladores, Software. · Internet. Diseño y construcción de páginas web. Elementos de comercio electrónico. · Internet y Comercio Electrónico. · Fuentes de Información en Internet. · Modelos de Negocio Electrónico. · Marketing en Internet. · Regulación Legal del Comercio Electrónico.	10. LAS TIC EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	Introducción a las herramientas informáticas en el comercio internacional. Análisis y tratamiento de datos. Uso avanzado de hojas de cálculo. Introducción a las bases de datos. Herramientas de presentación de la información. Fundamentos básicos de Internet. Aspectos técnicos. Correo electrónico. La Web. Búsqueda de información en Internet. Fuentes. Calidad de la información. Herramientas online para el tratamiento de datos y la creación de documentos. Herramientas de soporte al trabajo en grupo en entornos virtuales. Herramientas online para la gestión y el comercio. SaaS (Software as a Service). Seguridad de la información. Herramientas y técnicas de protección de los sistemas informáticos.	4,5
7. INGLÉS COMERCIAL	9	· Terminología Económica y de Negocios: Vocabulario Comercial. · Presentaciones Comerciales. · Negociaciones y Argumentos de Venta. · Contratos y Medios de Pago Internacionales. · Documentos Aduaneros y de Transporte.	10. INGLÉS COMERCIAL	Specific Vocabulary and Commercial Terminology:Acquisition. Business Documents in International Transactions: Terms of Payment and International Shipment. Telephone Conversations. Professional presentations in the Business World.	4,5
			11. COMUNICACIÓN PROFESIONAL INTERNACIONAL	The Impact of Culture in Communication. Socializing in a Professional Context : Receiving Visitors, Visiting a Trade Fair abroad. Participating in Meetings. Chairing a Meeting. Negotiations : Commercial exchanges in a globalized market. Job searching in English: CV writing, selection and interviews.	4,5
8. PROYECTO	6	Análisis de las Políticas Comerciales de diferentes países. · Investigación de Mercados Exteriores. · Búsqueda y Selección de Mercados Internacionales.	13. TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	Realización de un proyecto o trabajo de fin de Máster, de internacionalización de empresas e investigación de mercados internacionales.	6
			14. PRACTICUM	Prácticas obligatorias en empresas o instituciones mediante convenio con la U. Vigo	6
TOTAL	60				60

DOCUMENTO 5. TABLA DE CONVALIDACIONES

MATERIAS ACTUALES	ECTS	MATERIAS NUEVAS	ECTS
1. EL ENTORNO INTERNACIONAL	9	1. ECONOMÍA INTERNACIONAL	3
		2. DERECHO INTERNACIONAL Y CONTRATACIÓN	3
2. MARKETING INTERNACIONAL	9	3. DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y LOS MERCADOS EN EL MUNDO	4,5
		4. MARKETING INTERNACIONAL	4,5
3. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	6	5. CONTABILIDAD Y FINANZAS INTERNACIONALES	4,5
		6. FISCALIDAD INTERNACIONAL	3
4. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	6	7. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	4,5
		8. TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	3
5. LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS	9	9. NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EN EL E-COMERCIO	4,5
6. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	6	10. LAS TIC EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	4,5
7. INGLÉS COMERCIAL	9	11. INGLÉS COMERCIAL	4,5
		12. COMUNICACIÓN PROFESIONAL INTERNACIONAL	4,5
8. PROYECTO	6	13. TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	6
PRÁCTICAS OBLIGATORIAS MEDIANTE CONVENIO		14. PRACTICUM	6
TOTAL	60	TOTAL	60

5. PLANIFICACIÓN DO ENSINO

5.1 Estrutura dos estudos

MATERIA	IDIOMA/S EN QUE SE IMPARTE	DURACIÓN	TIPO	ECTS	HORAS TEORÍA	HORAS PRÁCTICAS	HORAS TRABAJO DEL ALUMNO Y OTRAS ACTIVIDADES
ECONOMÍA INTERNACIONAL	Español, Galego, Inglés	1 CUATRIMESTRE	OB	3	25	0	50
DERECHO INTERNACIONAL Y CONTRATACIÓN	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	3	25	0	50
DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y LOS MERCADOS EN EL MUNDO	Español, Galego, Inglés	1 CUATRIMESTRE	OB	4,5	40	5	67,5
MARKETING INTERNACIONAL	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	4,5	40	5	67,5
CONTABILIDAD Y FINANZAS INTERNACIONALES	Español, Galego, Inglés	1 CUATRIMESTRE	OB	4,5	40	5	67,5
FISCALIDAD INTERNACIONAL	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	3	15	10	50
GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	Español, Galego, Inglés	1 CUATRIMESTRE	OB	4,5	25	20	67,5
TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	3	15	10	50
NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EN EL E-COMERCIO	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	4,5	25	20	67,5
LAS TIC EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	Español, Galego, Inglés	1 CUATRIMESTRE	OB	4,5	25	20	67,5
INGLÉS COMERCIAL	Inglés	1 CUATRIMESTRE	OB	4,5	15	30	67,5
COMUNICACIÓN PROFESIONAL INTERNACIONAL	Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	4,5	15	30	67,5
TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	6	20	20	110
PRACTICUM	Español, Galego, Inglés	2 CUATRIMESTRE	OB	6	0	0	150
TOTAL				60	325	175	1000

5.2.- DESCRIPCIÓN DOS MÓDULOS OU MATERIAS DE ENSINO-APRENDIZAXE

MATERIA: ECONOMÍA INTERNACIONAL

Economía internacional: introducción. Causas y efectos del comercio internacional. Cooperación e integración económicas. La Organización Económica Internacional y su evolución. La Organización Mundial de Comercio: Origen, estructura, objetivos y ámbito de regulación. Política comercial multilateral. El Sistema Monetario internacional: FMI, mercado de divisas y análisis del tipo de cambio. Balanza de pagos. Interpretación del equilibrio/desequilibrio. Características de la Balanza de pagos de España. El comercio exterior español: evolución, distribución geográfica, especialización por productos, y resultados de los principales sectores exportadores.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Dominio de los conceptos económicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.

CRÉDITOS ECTS: 3

HORAS TEORÍA: 25

HORAS PRÁCTICAS: 0

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 50

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: DERECHO INTERNACIONAL Y CONTRATACIÓN

Marco institucional de la contratación internacional. Las fuentes del Derecho del comercio internacional. Estructura y dinámica del contrato internacional. Compraventa internacional de mercaderías. Contratos de distribución y cooperación. Otros contratos internacionales. El trabajo en el extranjero. Ley nacional aplicable. Normas de conflicto. Prueba del Derecho extranjero. Foro nacional competente. Normas internacionales de coordinación en materia de Seguridad Social. Resolución de conflictos.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento del ámbito en el que se desarrolla el comercio internacional

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Dominio de los conceptos jurídicos en el entorno internacional para la aplicación de conocimientos y resolución de problemas en un contexto internacional nuevo y poco conocido.

CRÉDITOS ECTS: 3

HORAS TEORÍA: 25

HORAS PRÁCTICAS: 0

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 50

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y LOS MERCADOS EN EL MUNDO

El entorno internacional de los negocios. La función directiva y la planificación estratégica. La Internacionalización de la empresa: El plan de internacionalización. Habilidades directivas en los mercados internacionales. Formas de acceso a los mercados internacionales. La investigación de mercados internacionales. Los grandes mercados internacionales: UE, Latinoamérica, EEUU-Canadá, Asia, Magreb, GCC, BRIC.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento de las técnicas de marketing utilizadas en el comercio internacional

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de las técnicas de dirección y gestión comercial en un contexto global, de los diferentes mercados, y de las relaciones y estrategias económicas de carácter internacional.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 40

HORAS PRÁCTICAS: 5

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: MARKETING INTERNACIONAL

Diferencias y similitudes entre el Marketing Global y el Marketing Internacional. Estrategias de Marketing Internacional. La estrategia de penetración y posicionamiento. La política de producto en el Marketing Internacional: la importancia de la marca y del “Made In”. La política de precio en el Marketing Internacional. La política de distribución en el Marketing Internacional. La política de comunicación. El Plan de Marketing Internacional..

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento de las técnicas de marketing utilizadas en el comercio internacional

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de las técnicas de venta, estrategias, productos, marcas y comunicación en los mercados internacionales.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 40

HORAS PRÁCTICAS: 5

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: CONTABILIDAD Y FINANZAS INTERNACIONALES

Conocimiento práctico de los medios de Cobro y Pago internacionales, Financiación del Comercio Internacional, Riesgos en el Comercio Internacional, Inversiones Extranjeras e Internacionalización de la empresa. Programas públicos de apoyo a la internacionalización de la empresa. Contabilidad de las operaciones internacionales. Diferencias en los sistemas contables a nivel internacional. La armonización contable en la U.E.. La auditoría en la empresa internacional.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento de las finanzas en el ámbito internacional.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de los medios internacionales de financiación y de pago, y de los procedimientos para cobertura de riesgos.
Resolución de problemas de financiación en un entorno de información incompleta o limitada.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 40

HORAS PRÁCTICAS: 5

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas financieras especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: FISCALIDAD INTERNACIONAL

La importancia de la fiscalidad internacional. La fiscalidad directa: convenios para evitar y eliminar la doble tributación. La competencia fiscal perjudicial (paraísos fiscales). La fiscalidad indirecta: Arancel, IVA e Impuestos Especiales. El Arancel Aduanero de la Unión Europea: ámbito de aplicación, hecho imponible, devengo, base imponible (valor en aduana), sujeto pasivo, declarante en la aduana y extinción de la deuda aduanera. El IVA en los intercambios intracomunitarios: cumplimiento de las obligaciones formales. El IVA en el comercio exterior con terceros. Impuestos Especiales Intracomunitarios. Los Impuestos Especiales en el comercio exterior con terceros.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento de la fiscalidad en el ámbito internacional

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Dominio de los diferentes tributos relacionados con el comercio internacional.

Resolución de problemas prácticos de tributación en las operaciones de comercio internacional.

CRÉDITOS ECTS: 3

HORAS TEORÍA: 15

HORAS PRÁCTICAS: 10

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 50

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

Exportación e importación. Actividades de contratación. Contratos de management. Licencias. Empresas mixtas y consorcios internacionales. Inversión de cartera y directa. Registro de las operaciones por el Banco de España. Negociación internacional. Contratación internacional. Condiciones de entrega de las mercancías. Gestión de la política comercial en la empresa. El Código Aduanero Comunitario (CAC). Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. Despacho aduanero de las mercancías. Los regímenes aduaneros económicos. Fomento de la exportación: crédito oficial a la exportación y otras medidas.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento pormenorizado de las operaciones del comercio internacional, de su fundamento, sus aspectos formales, y sus efectos.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de las operaciones de exportación e importación, negociación, trámites de aduanas, contratación, riesgos y financiación.
Conocimiento de las técnicas que permitan analizar, diseñar, planificar, dirigir y realizar las principales operaciones del comercio internacional.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 25

HORAS PRÁCTICAS: 20

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

El Sistema Logístico Internacional y la Gestión de la Cadena de Suministro. La Gestión de Stocks. La Gestión de Compras y Aprovisionamientos. El Sistema Productivo. La Gestión de Almacén. La Gestión del Transporte en la Empresa: Tipos de Transportes. Características de los distintos medios de transporte. Los Incoterms en el transporte. Operadores Logísticos.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento de la logística y el transporte en el comercio internacional.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de los diferentes medios de transporte y su operativa. Conocimiento de la logística relacionada con el comercio internacional. Dominio de la terminología específica (incoterms).

CRÉDITOS ECTS: 3

HORAS TEORÍA: 15

HORAS PRÁCTICAS: 10

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 50

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el transporte y la logística explicarán sus experiencias a los alumnos. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EN EL E-COMERCIO

Visión general de las TIC e Internet en el e-comercio. Modelos de e-negocio apoyados por las TIC. Modelos de e-negocio basados en las TIC. La Web en el e-comercio: diseño, publicidad y posicionamiento en la Red. Herramientas basadas en Internet en el e-marketing. Herramientas de análisis. La Web 2.0 en el e-comercio. Herramientas y servicios. Imagen digital y e-reputación. Las TIC en el comercio B2B. E-marketplaces y comunidades virtuales de negocio. E-logistics. Banca electrónica. Fundamentos y servicios para el e-comercio. Transacciones electrónicas. Medios de pago online. Seguridad en las transacciones. Protección de datos en el e-comercio. Aspectos técnicos y legales.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones aplicadas al comercio internacional.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de las plataformas electrónicas, y los mercados a través de Internet. Dominio de las operaciones electrónicas, y de los aspectos colaterales de seguridad, riesgos, y estructuras de funcionamiento.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 25

HORAS PRÁCTICAS: 20

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Laboratorio de informática. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: LAS TIC EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción a las herramientas informáticas en el comercio internacional. Análisis y tratamiento de datos. Uso avanzado de hojas de cálculo. Introducción a las bases de datos. Herramientas de presentación de la información. Fundamentos básicos de Internet. Aspectos técnicos. Correo electrónico. La Web. Búsqueda de información en Internet. Fuentes. Calidad de la información. Herramientas online para el tratamiento de datos y la creación de documentos. Herramientas de soporte al trabajo en grupo en entornos virtuales. Herramientas online para la gestión y el comercio. SaaS (Software as a Service). Seguridad de la información. Herramientas y técnicas de protección de los sistemas informáticos.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento aplicado de las herramientas informáticas necesarias en el comercio internacional.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de las distintas aplicaciones informáticas, diseño y construcción de páginas web, y de las técnicas adecuadas para el comercio electrónico.

Obtención de información en Internet.

Análisis crítico de hardware y software, elección de arquitecturas, sistemas, equipos y programas.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 25

HORAS PRÁCTICAS: 20

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos de empresas especializadas e instituciones relacionadas con el comercio internacional explicarán sus experiencias a los alumnos. Laboratorio de informática. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: INGLÉS COMERCIAL

Specific Vocabulary and Commercial Terminology:Acquisition. Business Documents in International Transactions: Terms of Payment and International Shipment. Telephone Conversations. Professional presentations in the Business World.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento de los registros específicos del inglés para negocios. Dominio de la redacción comercial en inglés, utilización correcta de los términos técnicos. Dominio oral del lenguaje comercial en inglés.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 15

HORAS PRÁCTICAS: 30

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos internacionales explicarán sus experiencias a los alumnos. Laboratorio de idiomas con medios audiovisuales. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: COMUNICACIÓN PROFESIONAL INTERNACIONAL

The Impact of Culture in Communication. Socializing in a Professional Context : Receiving Visitors, Visiting a Trade Fair abroad. Participating in Meetings. Chairing a Meeting. Negotiations : Commercial exchanges in a globalized market. Job searching in English: CV writing, selection and interviews.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Conocimiento y dominio del idioma internacional de los negocios.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Conocimiento del inglés en contextos específicos: ferias, mercados, reuniones, negociaciones.

Desarrollo de habilidades comunicativas y de protocolo.

CRÉDITOS ECTS: 4,5

HORAS TEORÍA: 15

HORAS PRÁCTICAS: 30

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 67,5

SISTEMA DE EVALUACIÓN: evaluación continua, examen teórico-práctico, realización de trabajos.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se obtendrá una puntuación ponderada de la participación en las actividades lectivas, los resultados de los exámenes y la valoración de los trabajos realizados.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Expertos internacionales explicarán sus experiencias a los alumnos. Laboratorio de idiomas con medios audiovisuales. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Realización de un proyecto o trabajo de fin de Máster, de internacionalización de empresas e investigación de mercados internacionales.

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Realización de un proyecto completo de internacionalización de empresas, planificación de operaciones de comercio internacional, o marketing internacional.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Planificación y realización de un proyecto integrado de internacionalización.

Planificación y realización de un proyecto de marketing internacional.

CRÉDITOS ECTS: 6

HORAS TEORÍA: 20

HORAS PRÁCTICAS: 20

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 110

SISTEMA DE EVALUACIÓN: Presentación y defensa de un trabajo de fin de Máster.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se valorará el trabajo presentado y su presentación y defensa.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Clases teóricas y prácticas. Tutorías personalizadas en la fase de elaboración del trabajo. Plataforma de teledocencia.

MATERIA: PRACTICUM

Prácticas obligatorias en empresas o instituciones mediante convenio con la U. Vigo

COMPETENCIAS GENÉRICAS: Aplicación de los conocimientos y técnicas del comercio internacional en la actividad real.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS: Aplicación práctica de conocimientos adquiridos: financiación, marketing, fiscalidad, planificación comercial, inglés comercial, mercados electrónicos,

CRÉDITOS ECTS: 6

HORAS TEORÍA: 0

HORAS PRÁCTICAS: 0

HORAS TRABAJO PERSONAL Y OTRAS ACTIVIDADES: 150

SISTEMA DE EVALUACIÓN: Presentación y defensa de una memoria de prácticas.

SISTEMA DE CALIFICACIONES: Se valorará la presentación de la memoria y los informes de los tutores.

RECURSOS PARA LA DOCENCIA: Las prácticas se realizarán mediante convenio con empresas o instituciones relacionadas directamente con el comercio internacional. El Máster dispone actualmente de más de 30 convenios firmados. Un tutor de la empresa y otro de la Universidad velarán por el cumplimiento del convenio.

ANEXOS : APARTADO 6

Nombre : 6_Profesorado.pdf

HASH SHA1 : nzh5fUZFsImQsBOCmP6I6etrg=

Código CSV : 45783615887761090348011

6.1 PERSONAL ACADÉMICO:

Como complemento a las actividades lectivas de los profesores de la Universidad de Vigo, se utilizarán, en función del presupuesto disponible, conferenciantes externos asistidos por el profesor de cada materia, el cual será en todo caso el responsable de la evaluación. El profesorado externo es importante, ya que aporta la experiencia directa y el conocimiento práctico experto del ámbito específico del comercio internacional.

Durante los tres primeros años de implantación (cursos 2008-09, 2009-10 y 2010-11), el profesorado externo (aproximadamente 80 conferenciantes) colaboró en la impartición de 150 horas lectivas en cada curso. De ellos, aproximadamente dos tercios correspondieron a empresarios o directivos que explicaban experiencias empresariales, y el resto eran técnicos diversos, procedentes de Cámaras de Comercio, Icx, Aduanas, u otros organismos, o bien expertos independientes en cuestiones jurídicas, lingüísticas, informáticas o de comunicación relacionadas con el comercio internacional.



6. PERSOAL ACADÉMICO: TÍTULO DE MASTER

DENOMINACIÓN DO TÍTULO

Máster en Comercio Internacional

6.1. PERSOAL DOCENTE E INVESTIGADOR

	NOME E APELIDOS	UNIVERSIDADE /INSTITUCIÓN /ENTIDADE	CATEGORIA	TÍTULO DOUTOR	MATERIAS IMPARTIDAS	N.º HO ASOCIA
	CABANELAS LORENZO PABLO	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria Interino	<input checked="" type="checkbox"/>	-GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	20
	CABANELAS OMIL JOSÉ	Universidade de Vigo	Catedrático de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	20
	CASTELO BOO SANTIAGO	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS	30
	CIBRAN FERRAZ PILAR	Universidade de Vigo	Catedrático de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-TRABAJO DE FIN DE MASTER	10
	CURRAS VALLE CONSUELO	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-MARKETING INTERNACIONAL	20
	DIAZ DE BUSTAMANTE JAIME	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	10
	DIZ COMESAÑA MARÍA EVA	Universidade de Vigo	Contrato Postdoutoral	<input checked="" type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL -GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	20
	Docampo Barrueco José María	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES	20
	GARCÍA DE LA PUERTA MARTA	Universidade de Vigo	Profesor Contratado Doutor	<input checked="" type="checkbox"/>	-INGLÉS COMERCIAL	30
	GARRIDO VALENZUELA IRENE	Universidade de Vigo	Titular de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-TRABAJO DE FIN DE MASTER	10
			Profesor	<input type="checkbox"/>		

csv: 48299205887072900940016

DENOMINACIÓN DO TÍTULO						
Máster en Comercio Internacional						
6.1. PERSOAL DOCENTE E INVESTIGADOR						
	NOME E APELIDOS	UNIVERSIDADE /INSTITUCIÓN /ENTIDADE	CATEGORIA	TÍTULO DOCTOR	MATERIAS IMPARTIDAS	N.º HO ASOCIA
	GONZALEZ CRESPIAN MARIA ARACELI	Universidade de Vigo	Contratado Doutor	<input checked="" type="checkbox"/>	-INGLÉS COMERCIAL	30
	GONZALEZ DACOSTA JACINTO	Universidade de Vigo	Profesor Contratado Doutor	<input checked="" type="checkbox"/>	-LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS -APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	20
	González Gurriarán Jorge	Universidade de Vigo	Catedrático de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	10
	GONZALEZ LOPEZ ISABEL	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-MARKETING INTERNACIONAL	20
	GONZALEZ VAZQUEZ ENCARNACIÓN	Universidade de Vigo	Catedrático de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-MARKETING INTERNACIONAL	10
	GONZÁLEZ-PORTELA GARRIDO ALICIA TRINIDAD	Universidade de Vigo	Asociado de Universidade	<input type="checkbox"/>	-MARKETING INTERNACIONAL	20
	HUARTE GALBAN CECILIO	Universidade de Vigo	Titular de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-TRABAJO DE FIN DE MASTER	10
	Izquierdo Alonso Jacobo	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	10
	LOPEZ VIDAL MARÍA PILAR	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-TRABAJO DE FIN DE MASTER -MARKETING INTERNACIONAL	20
	LORENZO PANIAGUA JAVIER	Universidade de Vigo	Profesor Contratado Doutor	<input checked="" type="checkbox"/>	-GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES -MARKETING INTERNACIONAL	20
	LUACES PAZOS RICARDO	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS	20
	Martín-Casal García José Antonio	Universidade de Vigo	Titular de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	20
	Pérez Cota Manuel	Universidade de Vigo	Catedrático de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS -APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	20
			Catedrático	<input type="checkbox"/>		

csv: 4670900588702090040016

DENOMINACIÓN DO TÍTULO						
Máster en Comercio Internacional						
6.1. PERSOAL DOCENTE E INVESTIGADOR						
	NOME E APELIDOS	UNIVERSIDADE /INSTITUCIÓN /ENTIDADE	CATEGORIA	TÍTULO DOCTOR	MATERIAS IMPARTIDAS	N.º HO ASOCIA
	PISON FERNANDEZ IRENE	Universidade de Vigo	de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-TRABAJO DE FIN DE MASTER	10
	Portas Morán Rosina María	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	10
	PUEBLA AGRAMUNT NURIA	Universidade de Vigo	Contratado Interino por Vacante ou Substitución	<input checked="" type="checkbox"/>	-FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	10
	REQUEJO LOSADA CAROLINA	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-INGLÉS COMERCIAL	30
	RIVEIRO PEREZ MARIA DEL MAR	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	10
	RODRIGUEZ RODRIGUEZ MARIA PAZ	Universidade de Vigo	Titular de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	10
	SAEZ OCEJO JOSE LUIS	Universidade de Vigo	Titular de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	20
	SANCHEZ BELLO PATRICIO	Universidade de Vigo	Catedrático de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	10
	SANTAMARÍA CONDE JUAN JOSÉ	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	10
	SANTOS CASTROVIEJO IAGO	Universidade de Vigo	Catedrático de Escola Universitaria	<input checked="" type="checkbox"/>	-EL ENTORNO INTERNACIONAL	10
	VAAMONDE LISTE ANTONIO	Universidade de Vigo	Catedrático de Universidade	<input checked="" type="checkbox"/>	-LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS	10
	VAZQUEZ NUÑEZ FRANCISCO JOSÉ	Universidade de Vigo	Titular de Escola Universitaria	<input type="checkbox"/>	-APLICACIONES INFORMÁTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR -LOS MERCADOS ELECTRÓNICOS	30

csv: 46269003908702090040016

ANEXOS : APARTADO 7

Nombre : 7_Recursos y servicios.pdf

HASH SHA1 : dJiJvQgG/BKpfJAyue+/NPbKWNu=

Código CSV : 45783621143351615671706



7. RECURSOS E SERVIZOS
DENOMINACIÓN DO TÍTULO
Máster en Comercio Internacional
SERVIZOS CENTRAIS DA/S UNIVERSIDADE/S
<p>El máster utilizará los recursos y servicios de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo , la cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - acepta la responsabilidad del POP, en el que participarán tanto la Dirección del Centro como los distintos órganos colegiados, y en especial la Junta de Centro, y la Comisión Permanente, la cual asume las funciones no asignadas explícitamente a otros órganos o comisiones en todo lo que se refiera al máster en comercio internacional. -se compromete a ceder sus recursos, equipos, infraestructura, y servicios para el óptimo desarrollo del título propuesto. -la Comisión de Calidad del Centro asume el compromiso de que se encargará de la gestión del aseguramiento de la calidad del programa. -la Escuela pone a disposición de esta titulación sus procesos de gestión de matrícula, gestión administrativa, y gestión económica. -la Escuela asegura la viabilidad económica de la propuesta, y considerará esta titulación, a efectos de gasto de funcionamiento, con el mismo nivel de prioridad de cualquier otra titulación impartida en el centro. <p>(se adjunta escrito aceptando estos compromisos)</p>
SERVIZOS DA FACULDADE/S E/OU ESCOLA/S
Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo
INSTITUTO
ninguno
OUTROS ORGANISMOS OU INSTITUCIÓNS DE CARACTER PÚBLICO OU PRIVADO
Existen contactos con organismos diversos que han manifestado por escrito (se adjuntan a esta propuesta los escritos) su apoyo explícito al máster, y el algunos casos su compromiso de ayuda financiera y de aceptación de alumnos en prácticas. En algunos de estos casos existe un convenio de colaboración en trámite. Entre otros, han manifestado su deseo de colaborar con el máster: Cámara de Comercio de Vigo, Colegio de Economistas de Pontevedra, Colegio de Titulados Mercantiles, Consorcio de la Zona Franca de Vigo, Fundación Provigo, Asociación de Jóvenes Empresarios, Puerto de Vigo, TNT, GEFCO España, Caixagalicia.

ANEXOS : APARTADO 8

Nombre : 8_Resultados previstos.pdf

HASH SHA1 : +bhtq6KTSUyRVCnVS6R3BaM8knA=

Código CSV : 45783633490580568398363



8.- RESULTADOS PREVISTOS		
DENOMINACIÓN DO TÍTULO		
Máster en Comercio Internacional		
8.1.- Estimación dos valores cuantitativos que os seguintes indicadores terán unha vez implantado o plan de estudos, e xustificación de ditos valores. Estas estimacións terán en conta as características dos estudantes e da propia titulación.		
Taxa de graduación	Taxa de abandono	Taxa de eficiencia
80.00%	20.00%	80.00%
8.2 Procedemento xeral da universidade para valorar o progreso e os resultados de aprendizaxe dos estudantes.		
<p>La tasa de graduación, de abandono, o eficiencia deben valorarse en promedio de al menos 3 años una vez completado el plan de estudios y habiendo finalizado al menos tres promociones de titulados. Las tasas de graduación, abandono y eficiencia estimadas se han obtenido a partir de los resultados observados en otros títulos de máster similares en su contenido al que se propone, correspondientes a las Universidades Rey Juan Carlos, Santiago, Miguel Hernandez, y Pompeu Fabra.</p> <p>La tasa de graduación se obtiene fundamentalmente a partir del número de trabajos de fin de máster defendidos con éxito.</p> <p>Se valorará también el porcentaje de colocación de los titulados, considerando el plazo transcurrido desde la finalización de sus estudios, y la adecuación del puesto de trabajo a la especialidad del máster en comercio internacional. El objetivo de obtención de un trabajo adecuado en el primer año por el 100% de los titulados exigirá la gestión adecuada de prácticas de alumnos, contactos con empresas locales para la obtención de becas y contratos en prácticas, así como contratos temporales e indefinidos, y una intensa labor de mediación por parte de la organización del master.</p>		

ANEXOS : APARTADO 10

Nombre : 10_Calendario de implantación.pdf

HASH SHA1 : W27sn0e6lsSmKIUldGeJn2xf7Qo=

Código CSV : 45783649610340858734803



10.- CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

10.1.- Cronograma de implantación do título

El programa comenzará sus actividades docentes en el primer cuatrimestre del curso 2008-2009. No es necesario establecer un calendario de extinción de titulaciones anteriores ya que no se trata de una transformación de título.

Para la elaboración detallada del calendario de actividades, horarios lectivos, y de prácticas en empresas, se seguirán las normas y los plazos fijados por la Universidad de Vigo. Asimismo, el Centro coordinará las actividades del máster a través de la Subdirección de Organización académica, para sincronizar las diferentes titulaciones impartidas por la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo.

Una vez aprobado el Plan de Organización Docente, que se incluye en esta propuesta, se establecerán los programas de las materias, a propuesta de los profesores de cada una de ellos, coordinados por el responsable del máster y por la Comisión Académica; serán consultados sobre la adecuación de los programas los Departamentos correspondientes; en paralelo se elaborarán los horarios de clases teóricas y prácticas, todo ello a lo largo del primer semestre de 2008.

En el mes de julio de 2008 aproximadamente se dispondrá de todos los elementos organizativos (programas, horarios, aulas y laboratorios, clases prácticas), y será posible preparar la preinscripción. La matrícula deberá realizarse durante el mes de septiembre de 2008, empezando el período lectivo del máster a finales de septiembre, con el inicio oficial del curso académico en la Universidad de Vigo.

Las prácticas en empresas se iniciarán a partir del mes de enero de 2008. Durante todo el período lectivo se organizarán actividades complementarias: charlas, mesas redondas, visitas de técnicos y expertos de empresas e instituciones, y visitas a empresas.

10.2.- Procedemento de adaptación, no seu caso, dos estudantes dos estudos existentes ao novo plan de estudos

Esta titulación no se corresponde con ninguna otra existente, por lo que no es necesario establecer un procedimiento de adaptación. No obstante es importante destacar que este máster complementa de forma especialmente adecuada los actuales estudios de la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y de la Diplomatura en Ciencias Empresariales.

ANEXOS : APARTADO 11

Nombre : delg_comp_vicorg.pdf

HASH SHA1 : PPXgZokk0Q0u00ggfJXsttOZeJ8=

Código CSV : 45783659887255692852004

D. SALUSTIANO MATO DE LA IGLESIA , Rector de la Universidad de Vigo

HACE CONSTAR QUE:

Según la Resolución del 24 de Junio de 2010 , publicada en el Diario Oficial de Galicia con fecha de 30 de Junio de 2010, se delegan en la Vicerrectoría de Organización Académica, Profesorado y Titulaciones las siguientes competencias:

- A) Las relativas a la organización académica de las titulaciones de grado y postgrado oficiales.
- B) Las de puesta en marcha de nuevas titulaciones de grado y postgrado oficiales.
- C) Las de dirección, impulso, coordinación y supervisión de la elaboración y reforma de planes de estudios.
- D) Las relacionadas con la tramitación de postgrado oficial, tercer ciclo y doctorado.
- E) Las relativas a los títulos propios de grado.
- F) La oferta anual de plazas en cada titulación.
- G) Las referentes a la elaboración del plan docente anual.
- H) Las referentes a los centros y departamentos.
- I) Las de coordinación y control de centros adscritos.
- J) Las de supervisión de la elaboración de los planes de organización docente y del cuadro de personal docente.
- K) Las relativas a los concursos de personal docente funcionario y contratado y la aprobación de las listas provisionales y definitivas de admitidos.
- L) Las referentes a los programas de promoción y estabilización del personal docente e investigador.
- M) Las relativas a la situación administrativa del personal docente e investigador, incluidos los procedimientos de jubilación.

Y para que conste a los efectos oportunos, se firma el presente documento

En Vigo, 23 de Febrero de 2011

CRA de Ribadumia, Ribadumia (Pontevedra).

-Categoría B:

Premio ao mellor traballo: alumnos/as de 1º e 2º de educación primaria.

Todos xuntos facemos unha rúa mellor.

CEIP Domaio, Moaña (Pontevedra).

Accésit: alumnos/as de 1º e 2º de educación primaria.

Visita á cooperativa Santa María do Val.

CPI do Feal, Narón (A Coruña).

-Categoría C:

Premio ao mellor traballo: alumnos/as de 3º e 4º de educación primaria.

Proxecto interetapas: equipos cooperativos tutorizados.

CPR Andaina, Culleredo (A Coruña).

Accésit: alumnos/as de 3º e 4º de educación primaria.

A industria do liño en Galicia.

CEP Marcos da Portela, Monteporreiro (Pontevedra).

-Categoría D:

Premio ao mellor traballo: alumnos/as de 5º e 6º de educación primaria.

Unha receita cooperativa.

CEIP San Miguel de Reinante, Barreiros (Lugo).

Accésit: alumnos/as de 5º e 6º de educación primaria.

Xogos populares e tradicionais.

CEIP ADR Castelao, Ordes (A Coruña).

2) Modalidade de actividades cooperativizadas:

-Categoría E:

Premio ao mellor traballo: alumnos/as do 1º ciclo da ESO.

Obradoiro de confección: traxe de noiva.

IES Maximino Romero de Lema, Zas (A Coruña).

-Categoría F:

Premio ao mellor traballo: alumnos/as do 2º ciclo da ESO.

O xurado acordou outorgar o premio compartido:

*Reconstruíndo Haití.

IES Antonio Fraguas Fraguas, Santiago de Compostela (A Coruña).

*IES Pino Manso con Haití.

IES Pino Manso, O Porriño (Pontevedra).

2. Certame Cooperativismo no ensino dirixido a centros de formación profesional.

Modalidade de proxectos empresariais cooperativos:

Premio ao mellor proxecto empresarial cooperativo:

O Poio Verde, Sociedade Cooperativa Galega.

CFEA de Sergude-Boqueixón (A Coruña).

Accésit aos dous proxectos empresariais finalistas:

**Altrote, Sociedade Cooperativa de Traballo Asociado Galega.*

IES Politécnico de Lugo (Lugo).

**Óptima, Sociedade Cooperativa Galega.*

IES As Mercedes (Lugo).

UNIVERSIDADE DE VIGO

Resolución do 24 de xuño de 2010 de delegación de competencias.

A Lei orgánica de universidades (LOU) 6/2001, do 21 de decembro, modificada pola Lei orgánica 4/2007, do 12 de abril, asigna aos reitores das universidades unha parte importante das competencias que a autonomía universitaria confire aos órganos universitarios. Así mesmo, os Estatutos da Universidade de Vigo, aprobados mediante o Decreto 7/2010, do 14 de xaneiro, desenvolven especificamente nos seus artigos 56, 57, 58, 59 e 60 as competencias do reitor.

A actividade administrativa da Universidade de Vigo leva consigo unha concentración de funcións na persoa do seu reitor que aconsella, dado o seu volume, recorrer á delegación de competencias, sen esquecer o debido respecto dos principios que informan a actividade administrativa e que a nosa Constitución recolle no seu artigo 103.1º.

A delegación de competencias permite a axilización administrativa necesaria que redundará en beneficio tanto da Administración coma dos administrados, dentro do máis rigoroso respecto das garantías xurídicas que a tutela dos intereses públicos exige.

Na súa virtude, facendo uso das facultades que me confire o artigo 13, 16 e 17 da Lei 30/1992, do 26 de novembro, de réxime xurídico das administracións públicas e do procedemento administrativo común, os Estatutos desta universidade e demais dispo-

cións de xeral aplicación, esta reitoría decide ditar a seguinte resolución:

I. Delegación a favor da secretaria xeral e vicerreitores.

1. Con independencia das competencias que lle recoñecen a LOU e os Estatutos desta universidade:

Deléganse na secretaria xeral as seguintes competencias:

a) A dependencia funcional da Asesoría Xurídica, sendo este o camiño que se debe seguir para o pedimento de consultas e informes que deba render aquela aos órganos colexiados e unipersoais, así como aos restantes membros da comunidade universitaria.

b) A sinatura de certificacións supletorias dos títulos propios.

c) A sinatura das resolucións que autoricen ou deneguen as rectificacións das actas académicas.

d) A representación oficial da universidade perante os poderes públicos en materia xudicial e administrativa.

e) A delegación da sinatura en resolucións reitorais polas que se resolvan pedimentos de alumnos/as en relación coa súa actividade académica, agás os relativos ao rendemento académico dos estudantes.

f) As relativas aos rexistros da universidade.

g) A coordinación da matrícula e a proposta de calendario escolar.

h) Coordinación, dirección e impulso da revisión normativa.

2. Deléganse no vicerreitor de Economía e Planificación as seguintes competencias:

a) As relacionadas con plans e programas estratégicos institucionais.

b) As de elaboración coa Xerencia das liñas e directrices do orzamento anual da Universidade e, en xeral, da política económica.

c) As de coordinación en materias económicas.

d) A coordinación de asuntos ou iniciativas que teñan repercusión nas partidas de ingresos ou gastos orzamentarios.

e) A de programación e execución das novas infraestruturas.

f) As correspondentes ás actuacións urbanísticas que afecten a Universidade de Vigo.

g) As correspondentes á solicitude e contratación de proxectos, infraestruturas, equipamentos e instalacións de carácter institucional.

h) As relativas ás tecnoloxías da información e ás comunicacións e os seus servizos.

i) As de xestión e coordinación dos equipamentos e infraestruturas docentes.

j) As relativas á biblioteca.

k) As correspondentes á prevención de riscos laborais e calidade ambiental.

3. Deléganse na vicerreitora de Organización Académica, Profesorado e Titulacións as seguintes competencias:

a) As relativas á organización académica das titulacións de grao e posgrao oficiais.

b) As de posta en marcha de novas titulacións de grao e posgrao oficiais.

c) As de dirección, impulso, coordinación e supervisión da elaboración e reforma de plans de estudo.

d) As relacionadas coa tramitación do posgrao oficial, terceiro ciclo e doutoramento.

e) As relativas aos títulos propios de grao.

f) A oferta anual de prazas en cada titulación.

g) As referentes á elaboración do plan docente anual.

h) As referentes aos centros e departamentos.

i) As de coordinación e control de centros adscritos.

j) As de supervisión da elaboración dos plans de organización docente e do cadro de persoal docente.

k) As relativas aos concursos de persoal docente funcionario e contratado e a aprobación das listas provisórias e definitivas de admitidos.

l) As referentes aos programas de promoción e estabilización do persoal docente e investigador.

m) As relativas á situación administrativa do persoal docente e investigador, incluídos os procedementos de xubilación.

4. Deléganse no vicerreitor de Alumnado, Docencia e Calidade as seguintes competencias:

a) As referidas á xestión das distintas bolsas de estudo e os seus procedementos derivados, incluíndo, de ser o caso, a presidencia e/ou representación da universidade nos distintos órganos que se constituían para a súa xestión.

b) As referidas á organización, avaliación e seguimento dos procesos de calidade, entre eles os referidos á actividade docente e ao rendemento académico do estudantado.

c) As correspondentes aos procesos de difusión da oferta académica e á captación e acceso do seu alumnado.

d) As relacionadas co programas e accións de formación continua do profesorado.

e) As referidas á formación integral do estudante.

5. Deléganse na vicerreitora de Investigación as seguintes competencias:

a) A promoción e avaliación da investigación.

b) As de política científica e difusión da actividade investigadora.

c) As correspondentes ás estruturas propias de investigación e centros propios de investigación, agás as do Campus de Ourense.

d) As de xestión e coordinación dos recursos de investigación, e as de realización de propostas de equipamento de centros de investigación, agás os do Campus de Ourense.

e) As correspondentes ás relacións con axentes de investigación nacionais e internacionais, e con outros centros de I+D.

f) A proposta, formalización e contratación de proxectos de investigación, tanto no ámbito nacional como internacional.

g) As relativas aos recursos de investigación e a actividade investigadora vencelladas á elaboración de teses de doutoramento.

6. Deléganse no vicerreitor de Transferencia de Coñecemento as seguintes competencias:

a) A promoción, avaliación e recoñecemento da transferencia de coñecemento en todos os ámbitos.

b) As relacionadas cos parques e módulos científicos e tecnolóxicos, empresas de base tecnolóxica, viveiros de empresas e centros tecnolóxicos, agás os situados no Campus de Ourense.

c) As de política de transferencia e a súa difusión.

d) As relacionadas coa potenciación da oferta específica de plans de formación para empresas, institucións e profesionais.

e) As de contratos, informes e cursos do artigo 83 da LOU.

f) A solicitude e a contratación de proxectos de transferencia de resultados de investigación.

g) As relacionadas coas cátedras de empresa, agás as de Ourense e Pontevedra.

h) As relacionadas co fomento do emprego dos estudantes.

7. Deléganse na vicerreitora de Investigación e Transferencia do Campus de Ourense as seguintes competencias:

a) As correspondentes ás estruturas propias de investigación e centros propios de investigación do Campus de Ourense.

b) As de xestión e coordinación dos recursos de investigación e as de realización de propostas de equipamento de centros de investigación do Campus de Ourense.

c) As relacionadas cos parques e módulos científicos e tecnolóxicos, empresas de base tecnolóxica, viveiros de empresas e centros tecnolóxicos situados no Campus de Ourense.

d) As relacións, en representación do reitor, coas institucións e empresas de carácter público e privado, así como a sinatura de todo tipo de protocolos e convenios relacionados coas actividades destas, cando así sexa considerado oportuno polo reitor.

e) A proposta, formalización e contratación de proxectos de investigación, tanto no ámbito nacional como internacional.

f) As relacionadas coas cátedras de empresa do Campus de Ourense.

8. Deléganse no vicerreitor de Relacións Internacionais as seguintes competencias:

a) O fomento da internacionalización e o deseño das estratexias e políticas para as relacións internacionais e a cooperación internacional.

b) A representación institucional en foros e eventos internacionais.

c) A sinatura de acordos, convenios e protocolos relacionados coa actividade internacional da Universidade de Vigo, cando así sexa considerado oportuno polo reitor.

d) O deseño, planificación e xestión dos programas internacionais de mobilidade e intercambio.

9. Deléganse no vicerreitor de Extensión Universitaria as seguintes competencias:

a) As de proxección da universidade na vida cultural e deportiva.

b) As correspondentes a servizos sociais, aloxamento e atención e información á comunidade universitaria.

c) As de organización, realización e seguimento dos cursos de extensión universitaria.

d) As relativas a asociacións universitarias e voluntariado.

10. Deléganse na vicerreitora do Campus de Ourense as seguintes competencias no territorio de

influencia da Universidade de Vigo no Campus de Ourense:

a) As de proxección, coordinación e representación da universidade.

b) As relacións, en representación do reitor, coas institucións e empresas de carácter público e privado, así como a sinatura de todo tipo de protocolos e convenios relacionados coas actividades destas, cando así sexa considerado oportuno polo reitor.

c) As relacionadas con cursos complementarios e a sinatura de convenios de cooperación educativa en todas as materias obxecto desta delegación.

d) As derivadas do proceso de desconcentración administrativa relativas ao Campus de Ourense.

e) As relacionadas directamente cos asuntos específicos do campus.

11. Deléganse na vicerreitora do Campus de Pontevedra as seguintes competencias no territorio de influencia da Universidade de Vigo no Campus de Pontevedra:

a) As de proxección, coordinación e representación da universidade.

b) As relacións, en representación do reitor, coas institucións e empresas de carácter público e privado, así como a sinatura de todo tipo de protocolos e convenios relacionados coas actividades destas, cando así sexa considerado oportuno polo reitor.

c) As relacionadas con empresas e institucións, incluíndo as cátedras de empresa e cursos complementarios, e a sinatura de convenios de cooperación educativa en todas as materias obxecto desta delegación.

d) As derivadas do proceso de desconcentración administrativa relativas ao Campus de Pontevedra.

e) As relacionadas directamente cos asuntos específicos do campus.

II. *Delegación a favor do xerente.*

12. Deléganse no xerente, con independencia das competencias que lle outorgan a Lei orgánica de universidades e os Estatutos da Universidade de Vigo, as seguintes competencias:

a) A de ordenación dos pagamentos.

b) As de negociación colectiva e carreira administrativa.

c) En colaboración coa Vicerreitoría de Economía e Planificación, a elaboración da memoria económica e a formulación das contas anuais exixidas na lexislación vixente.

d) No relativo ao persoal, ademais das competencias recoñecidas nos Estatutos da Universidade de

Vigo en materia de dirección do persoal de administración e servizos, por delegación terá as seguintes:

-Negociar directamente ou determinar as instrucións a que deberán atermos os representantes da Universidade cando proceda a negociación colectiva coa representación dos traballadores, xa sexan laborais ou funcionarios.

-Os actos de negociación e execución dos convenios colectivos ou similares e outros pactos legalmente formalizados ou que se formalicen.

-Todos os actos derivados da xestión e tramitación dos procedementos de xubilación tanto de persoal docente e investigador como do persoal de administración e servizos, salvo as certificacións que correspondan.

-Tramitar os procedementos seguidos ante a Seguridade Social ou Muface, así como as reclamacións previas á vía xudicial ou recursos que non esgoten a vía administrativa tanto do persoal docente e investigador como do persoal de administración e servizos.

-Propoñer e emitir informes sobre a autorización ou o recoñecemento de compatibilidade cando lle corresponda, e propoñer a súa resolución ao reitor.

-Autorizar e asinar os contratos de persoal laboral contratado con carácter temporal e o nomeamento de interinos no caso de que proceda.

-Comunicar as resolucións reitorais en materia de persoal.

-Todos aqueles actos de administración e xestión ordinaria do persoal que non figuren atribuídos a outros órganos universitarios.

-As derivadas da coordinación da prevención de riscos laborais.

e) A de autorizar, dispoñer e contraer obrigas sobre os créditos de gasto da universidade, exceptuando os mencionados no número 13 a), b), c), d); 14 a), b); 15 a), b); e 16 a), b) desta resolución.

f) As de actuación como órgano de contratación da universidade nos termos establecidos na Lei 30/2007, do 30 de outubro, de contratos do sector público, agás o establecido no número 13 a), b), c); 14 a), b); 15 a), b); e 16 a), b) desta resolución.

g) O mantemento das infraestruturas existentes e a xestión das reformas, melloras e ampliación das infraestruturas dos centros.

h) As modificacións de crédito que teñan a súa orixe nas incorporacións de remanente que non sexan de libre disposición.

i) Delégase nos/as xefes/as das distintas unidades administrativas a concesión de permisos e licenzas

ao persoal de administración e servizos nos seguintes casos:

-Para realizar funcións sindicais, de formación sindical ou representación do persoal, e deberes inescusables de carácter público ou persoal, polo tempo indispensable.

-Vacacións e permisos por asuntos propios, atendendo sempre ás necesidades do servizo.

-Os/as xefes/as de unidades terán a obriga de informar sobre os permisos concedidos sempre que así o requira a Xerencia.

As restantes solicitudes de obtención de permiso ou licenza, retribuída ou non, deberán formularse ante a Xerencia.

j) O/a xerente, respecto das súas funcións, poderá realizar encomendas de xestión ou delegación de sinatura. Sen prexuízo de delegación ou encomendas específicas, con carácter xeral, enténdese que os/as vicexerentes teñen delegada a sinatura dos actos de trámite correspondentes ao seu ámbito de actuación.

k) En caso de ausencia, enfermidade ou outra causa legal que determine a imposibilidade de actuar do/a xerente, será substituído/a automaticamente polo vicexerente que designe e, de non ser posible, polo máis antigo como tal ou como membro da Universidade de Vigo.

III. *Delegación a favor dos/as administradores/as de centros/ámbito/campus.*

13. Delégase nos/as administradores/ as de centro/ámbito/campus, dentro do seu ámbito funcional:

a) A contratación de subministracións e servizos non suxeita a regulación harmonizada que poidan adxudicarse por procedemento negociado por razón de contía cando o seu valor estimado (IVE non incluído) non sexa superior ao establecido no artigo 161.2º da Lei 30/2007, do 30 de outubro, de contratos do sector público. Esta delegación inclúe as facultades de retención, autorización, disposición e contratación de obrigas sobre os créditos correspondentes.

A Xerencia, por proposta do administrador correspondente, poderá ordenar que un expediente de contratación se centralice por razón da súa complexidade ou da carga administrativa existente no centro.

b) A tramitación e sinatura de contratos de subministracións e servizos baseados nun acordo marco concluído pola universidade cun ou varios empresarios. O procedemento de adxudicación aterase ao establecido no artigo 182 da Lei de contratos do sector público e ao correspondente prego de cláusulas administrativas particulares do acordo marco, que poderá establecer limitacións a estas facultades. Esta delegación inclúe as facultades de retención,

autorización, disposición e contratación de obrigas sobre os créditos correspondentes.

c) As facultades de retención, autorización, disposición e contratación de obrigas dos gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos por contrato menor segundo o establecido na Lei 30/2007, do 30 de outubro, de contratos do sector público e ás indemnizacións por razón de servizo nos departamentos, facultades ou escolas, programas oficiais de posgrao, títulos propios e proxectos de investigación que se xestionen no seu ámbito funcional, respecto aos créditos que teñan encomendados. Esta delegación inclúe a sinatura dos contratos menores.

d) A competencia para contraer obrigas por gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos previamente autorizados e dispostos pola Xerencia, respecto aos créditos que teñan encomendados.

IV. *Delegación a favor do/a xefe/a do Servizo de Extensión Universitaria.*

14. Delégase no/a xefe/a do Servizo de Extensión Universitaria, no que se refire ao centro de gasto de que é responsable:

a) As facultades de retención, autorización, disposición e contratación de obrigas dos gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos por contrato menor segundo o establecido na Lei 30/2007, do 30 de outubro, de contratos do sector público, e ás indemnizacións por razón de servizo, respecto aos créditos que teña encomendados. Esta delegación inclúe a sinatura dos contratos menores.

b) A competencia para contraer obrigas por gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos previamente autorizados e dispostos pola xerencia, respecto aos créditos que teña encomendados.

V. *Delegación a favor do/a director/a da Biblioteca.*

15. Delégase no/a director/a da Biblioteca, no que se refire ao centro de gasto de que é responsable:

a) As facultades de retención, autorización, disposición e contratación de obrigas dos gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos por contrato menor segundo o establecido na Lei 30/2007, do 30 de outubro, de contratos do sector público, e ás indemnizacións por razón de servizo, respecto aos créditos que teña encomendados. Esta delegación inclúe a sinatura dos contratos menores.

b) A competencia para contraer obrigas por gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos previamente autorizados e dispostos pola Xerencia, respecto aos créditos que teña encomendados.

VI. *Delegación a favor do/a director/a da Oficina de Relacións Internacionais.*

16. Delégase no/a director/a da Oficina de Relacións Internacionais, no que se refire ao centro de gasto de que é responsable:

a) As facultades de retención, autorización, disposición e contracción de obrigas dos gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos por contrato menor segundo o establecido na Lei 30/2007, do 30 de outubro, de contratos do sector público, e ás indemnizacións por razón de servizo, respecto aos créditos que teña encomendados. Esta delegación inclúe a sinatura dos contratos menores.

b) A competencia para contraer obrigas por gastos relativos á realización de obras, adquisición de subministracións e prestacións de servizos previamente autorizados e dispostos pola Xerencia, respecto aos créditos que teña encomendados.

VII. *Delegación a favor dos xefes de Administración dos centros de Ourense e Pontevedra e dos xefes da Área Académica dos centros de Vigo en materia de xestión académica.*

17. Deléganse nos/as xefes/as de Administración dos centros de Ourense e Pontevedra e nos/as xefes/as da Área Académica dos centros de Vigo a sinatura dos seguintes actos de xestión na tramitación dos procedementos de matrícula ordinaria:

a) Os escritos a que fai referencia o artigo 71 da Lei 30/1992, do 26 de novembro.

b) Os trámites que teñan que efectuar os interesados, conforme o artigo 76 da mesma lei.

c) O pedimento de informes que teñan carácter preceptivo e os facultativos cando o determina unha disposición administrativa de carácter xeral ou se xulguen necesarios para a resolución do procedemento, de conformidade cos artigos 82 e 83 da citada lei.

d) Propoñer a aceptación da desistencia ou da renuncia da solicitude de matrícula dos/as alumnos/as.

e) Realizar os trámites que establece o artigo 92 da Lei 30/1992, do 26 de novembro, relativos á caducidade dos procedementos de matrícula ordinaria.

VIII. *Delegación a favor de decanos/directores de centro en materia académica.*

18. Delégase nos decanos/directores de centros a sinatura das resolucións definitivas dos seguintes asuntos:

a) A admisión de alumnos/as en titulacións sen límite de prazas.

b) A admisión dos traslados dos/as alumnos/as para continuación de estudos, unha vez adoptadas as decisións polas comisións de centros.

IX. *Delegación da función certificante da secretaria xeral da Universidade no xefe do Servizo de Xestión de Persoal.*

19. Delégase no/a xefe/a do Servizo de Xestión de Persoal, en relación co persoal universitario, a función certificante da secretaria xeral da universidade, referida exclusivamente aos seguintes supostos:

a) Certificar a condición de funcionario/a ou traballador/a da universidade en situación de servizo activo para solicitar a concesión de subvencións de matrícula nos centros de ensino.

b) Certificar ou constatar a situación de servizo activo dos/as funcionarios/as ou traballadores/as para que teña efectos en calquera acto da vida administrativa dos interesados, unicamente no ámbito da Universidade de Vigo.

Disposicións xerais

Primeira.-Os actos ditados como consecuencia desta delegación non poderán exceder os límites dela xa que, en caso contrario, serán nulos de pleno dereito e, en todo caso, faríase constar expresamente esta resolución reitoral e terían a consideración de actos ditados por esta autoridade.

Segunda.-En ningún caso se poderán delegar as competencias que se delegan nesta resolución. O reitor, en todo momento, poderá avocar para si todas e cada unha das facultades que se atribúen nesta resolución.

Terceira.-Nos supostos de ausencia ou enfermidade, o reitor será substituído polo vicerreitor de Economía e Planificación, quen exercerá a plenitude de funcións que son propias do órgano substituído e, na falta deste, pola vicerreitora de Organización Académica, Profesorado e Titulacións. No caso de vacante, ausencia ou enfermidade dalgún vicerreitor ou vicerreitora, será substituído por aquel que designe, de xeito expreso, o reitor.

Cuarta.-Quedan derogadas todas as resolucións que se opoñan ou contradigan esta resolución reitoral e, de forma específica, a do 11 de xullo de 2006 (DOG nº 138, do 18 de xullo, corrección de erros no DOG nº 131, do 6 de xullo de 2007) e a do 1 de abril de 2009 (DOG nº 73, do 17 de abril).

Quinta.-Esta resolución terá vixencia a partir do día seguinte ao da súa publicación no *Diario Oficial de Galicia*.

Vigo, 24 de xuño de 2010.

Salustiano Mato de la Iglesia
Reitor da Universidade de Vigo

