



## Facultad de Comercio

### GUÍA DOCENTE

#### GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE DE LAS TITULACIONES: GRADO EN COMERCIO, MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL, MÁSTER EN DIRECCIÓN DE PYMES.

### UBICACIÓN

DIRECCIÓN: CALLE TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER LA SITUACIÓN EN EL MAPA PULSE EN EL SIGUIENTE ENLACE O BIEN USE STREETVIEW. PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

FOTOS DEL EDIFICIO CENTRAL DE LA FACULTAD DE COMERCIO Y DE LA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO A La EEI.)



### INSTALACIONES Y SERVICIOS

Puede consultar esta información en la web del centro: <http://www.fcomercio.es>

### EQUIPO DECANAL

Equipo Decanal de la Facultad de Comercio

### CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DEL CURSO DE LA UNIVERSIDAD DE VIGO
- El Calendario del Curso Académico del Grado en Comercio se puede consultar en la página web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Grado en Comercio

**Asignaturas****Curso 2**

Código	Nombre	Cuatrimestre	Cr.totales
V06G270V01301	Contabilidad financiera	1c	6
V06G270V01302	Derecho mercantil	1c	6
V06G270V01303	Muestreo aplicado a la investigación de mercados	1c	6
V06G270V01304	Idioma comercial: Inglés	1c	6
V06G270V01305	Idioma comercial: Francés	1c	6
V06G270V01306	Idioma comercial: Alemán	1c	6
V06G270V01307	Informática aplicada a la gestión comercial	1c	6
V06G270V01401	Contabilidad de costes	2c	6
V06G270V01402	Decisiones de inversión en el comercio	2c	6
V06G270V01403	Marketing estratégico	2c	6
V06G270V01404	Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial	2c	6
V06G270V01405	Régimen fiscal de la empresa	2c	6

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidad financiera**

Asignatura	Contabilidad financiera			
Código	V06G270V01301			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	jocejo@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Esta asignatura continúa con el proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en el 1º Curso del "Grado de Comercio" en el 2º cuatrimestre, por tanto una vez dominados los fundamentos metodológicos de la Contabilidad, las herramientas de la técnica contable y las normas de valoración elementales, se profundiza en las normas de elaboración de la información contable plasmada en las cuentas anuales, con el objeto de que éstas se conviertan en un instrumento útil a la hora de tomar decisiones en el ámbito empresarial de una forma coherente y fiable.			

**Competencias**

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D12	CT12. Creatividad.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Capacitar al estudiante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar y transmitir la información contenida en las cuentas anuales	B1	C4	D1
	B2	C6	D5
	B3	C20	D6

Capacitar al alumnado para el trabajo en grupo, a través de la reflexión sobre el propio trabajo	B5	C24	D4 D8 D12 D18
Capacitar al alumnado en el aprendizaje, trabajo autónomo, planificación y organización del trabajo	B5	C24	D3 D12 D18

## Contenidos

Tema	
1. Problemática contable del activo no corriente no financiero: inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible	Concepto y definiciones. Normas de valoración. Tratamiento contable. Arrendamientos financieros. Situaciones especiales
2. Problemática contable de las inversiones financieras.	Concepto y definiciones. Clasificación. Normas de valoración. Tratamiento contable. Situaciones especiales
3. Problemática contable de las fuentes de financiación propias: patrimonio neto y fondos propios	Concepto y definiciones. Clasificación. Normas de valoración. Tratamiento contable. Aplicación de resultados y aspectos contables derivados de la personalidad jurídica de la empresa. Otros casos particulares.
4. Problemática contable de las fuentes de financiación ajenas	Concepto y definiciones. Clasificación. Normas de valoración. Tratamiento contable. Situaciones especiales
5. Problemática contable de ingresos plurianuales, provisiones y otras normas de valoración	Introducción. Introducción. Concepto y definiciones. Subvenciones y donaciones. Provisiones. Casos particulares: otras normas de valoración.
6. Cuentas anuales	Cuentas anuales . Normativa de elaboración. Otros estados contables.

## Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Trabajo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección magistral	27	14	41
Resolución de problemas y/o ejercicios	4	20	24

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

## Metodologías

	Descripción
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma.
Trabajo tutelado	El/los estudiante/s, de manera individual o en grupo, elaboran un trabajo sobre la temática de la materia o prepara seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Generalmente se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluyen la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Prácticas de laboratorio	Realización de ejercicios prácticos en el aula, con supervisión docente, individual o en grupo.
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

## Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas de forma autónoma	Consistirá en la realización de ejercicios o problemas realizados por el alumno de forma autónoma y posteriormente corregidos y analizados en las clases prácticas, al objeto de ir consolidando los conocimientos teóricos aprendidos
Prácticas de laboratorio	Realización de ejercicios prácticos en el aula, con supervisión docente, individual o en grupo.

## Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades en la que se formulan durante el curso a través de la realización de ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma.	15	B1 C6 D3 B3 C20 D6 B5 D8 D12

Resolución de problemas y/o ejercicios	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. Estas pruebas surgen de los Trabajos tuelados realizados. Se realizarán 2 a lo largo del curso, según el proceso de evaluación continua, independientes de las convocatorias oficiales	85	B2 C24	D1 D4 D5 D18
--	---	----	--------	-----------------------

### Otros comentarios sobre la Evaluación

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua, deberán presentarse obligatoriamente a dos pruebas sobre los contenidos teórico-prácticos de la materia, obteniendo para poder superar la misma una calificación mínima de 5. Si superan ambas pruebas estarán eximidos de la realización de una prueba final según lo previsto en el calendario oficial. La calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía. Para ello ha de justificar el 100% de la resolución de problemas de forma autónoma y pruebas de respuesta corta, realizados a lo largo del curso y además haber superado las 2 pruebas antes citadas. Aquellos alumnos que siguiendo el proceso de evaluación continua, no se presenten a la prueba final (teniendo derecho de hacerla, por no haber superado las dos pruebas de la materia de contenido teórico-práctico) serán calificados como "No Presentado". Cualquier estudiante tiene derecho a renunciar a la evaluación continua, haciéndolo expresamente hasta la 3ª semana de docencia.

Aquellos alumnos que no sigan la evaluación continua, tendrán derecho a examinarse de la materia en un examen final en las fechas establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Alternativamente se puede renunciar explícitamente a la evaluación continua solicitándolo por escrito al profesor de la materia, antes de la 3ª semana de docencia.

Los alumnos que concurran a la segunda convocatoria extraordinaria (julio) deberán realizar el examen oficial final de la materia en la convocatoria extraordinaria establecida por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Si han seguido durante el curso el proceso de evaluación continua, la calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía, además de haber superado las dos pruebas antes citadas. Aquellos estudiantes que no siguieron el proceso de evaluación continua, igualmente realizarán la prueba debiendo obtener una calificación mínima de 5, en una escala de puntuación de 0 a 10. Al igual que en convocatorias previas, los estudiantes que siguiendo el proceso de evaluación continua, no se presenten a la 2ª convocatoria extraordinaria de julio (teniendo derecho de hacerla, por no haber superado las dos pruebas de la materia de contenido teórico-práctico) serán calificados como "No Presentado"

Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en actividades internas o externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por otros medios habilitados) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordina la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

ICAC, **Plan General de Contabilidad y de PYMES. R.D. 1514/2007 y R.D. 1515/2007 y adaptación al R.D. 1159/2010**, 14ª, Pirámide,

#### Bibliografía Complementaria

Elisabeth Bustos Contell, **Matemáticas financieras en el nuevo PGC**, 2ª, Pirámide,

José Luis Saéz Ocejo, **Antología del disparate contable (Con solucionario)**, 1ª, Andavira,

F. Azcárate Llanes, y M. Fernández Chulián, **Operaciones contables avanzadas**, 1ª, Pirámide, 2021

Cervera Oliver. M. y otros, **Contabilidad Financiera**, 4ª, CEF,

Saéz Ocejo, J.Luis, **Fundamentos de contabilidad financiera**, 1ª, Andavira,

Angel Alonso Pérez y Raquel Pousa Soto, **Casos prácticos de la reforma contable 2021**, 1ª, CISS,

Muñoz Orcera, R. y otros, **Contabilidad Financiera**, 1ª, McGrawHill, 2021

Vela Bagues y otros, **Fundamentos de contabilidad financiera**, 1ª, Pirámide, 2022

Rivero Romero, Jose y otros, **Supuestos de contabilidad financiera**, Edisofer, 2021

---

**Recomendaciones**

**Asignaturas que continúan el temario**

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

---

**Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente**

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Derecho mercantil**

Asignatura	Derecho mercantil			
Código	V06G270V01302			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Derecho privado			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	picatoste@paseodealfonso.com; victoriapicatoste@vento.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	Derechoo mercantil es una materia que se imparte en el primer cuatrimestre del segundo curso del Grado en Comercio. En ella se examinan, desde una perspectiva jurídica, la figura del empresario en el mercado; su estatuto jurídico, formas de organización jurídica y las normas que rigen su actuación en el mercado. Estos conocimientos permitirán al alumnado apreciar que el mercado es un espacio reglamentado por normas jurídicas, donde actúan sujetos que tienen derechos y asumen obligaciones exigibles ante los tribunales.			

**Competencias**

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C9	CE9. Conocer las instituciones más relevantes del Derecho de la empresa mercantil, adquiriendo capacidad para entender e informar sobre los principales aspectos jurídico-empresariales.
C16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
(*)Conocer y entender la *normativa básica *reguladora de la empresa y empresario *mercantís en B3	C6	D3
los *sus distintos desarrollos, identificando los sujetos que posean la dicha *cualidade a los efectos B4	C9	D4
de la *determinación de las distintas esferas de responsabilidad en su actuación en el mercado. B6	B6	

(*)Conocer el marco legal de la actuación de los empresarios en el mercado, de suerte que se sepa insertar y *delimitar la misma dentro del *ordeamento jurídico *vixente.	B6	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D18
(*)Saber *xestionar y aplicar los *requirements legales de la empresa *mercantil, conociendo las particularidades *propias de los distintos tipos de sociedades *mercantís, *adquirindo capacidad para informar y *argumentar sobre las dichas cuestiones.	B3 B4 B5 B6	C9	D3 D4 D5 D6 D7 D8 D15 D18
(*)Manejar, procesar, interpretar y *avaliar la información, documentación y demás instrumentos de orden jurídico que se genere en los diferentes contextos y actividades del comercio.	B3	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D13 D15 D18
(*)Saber manejar y acceder a las fuentes de conocimiento básico en el ámbito jurídico, tanto en soporte papel como informático, así como distinguir y saber *emplear la *terminoloxía jurídica utilizadas a *cotío en el ámbito del *tráfego *mercantil.	B3	C9 C16	D5 D17 D18

## Contenidos

Tema	
I: Introducción a la normativa mercantil. Estatuto jurídico del empresario	1.1. Introducción a la normativa mercantil. 1.2. Fuentes del Derecho Mercantil.
Tema 2. El empresario mercantil.	2.1. Empresa y empresario. 2.2. El empresario individual. 2.3. Publicidad registral y contabilidad del empresario. 2.4. Los colaboradores del empresario
Tema 3. Propiedad industrial y competencia.	3.1. Las creaciones industriales. 3.2. Los signos distintivos de la empresa. 3.3. El Derecho de competencia desleal. 3.4. El derecho de defensa de la competencia. 3.5. La protección contra la publicidad ilícita.
Tema 4. Introducción a las sociedades mercantiles.	4.1. Teoría general de las sociedades mercantiles. 4.2. Las sociedades personalistas
Tema 5. La sociedad anónima (I).	5.1. Concepto y principales características. 5.2. El capital social. 5.3. Fundación de la sociedad. 5.4. La acción.
Tema 6. La sociedad anónima (II).	6.1. La junta general de accionistas. 6.2. Al órgano de administración. 6.3. Las cuentas anuales. 6.4. La modificación de los estatutos. 6.5. Disolución y liquidación.
Tema 7. La sociedad de responsabilidad limitada (I)	7.1. Concepto y principales características. 7.2. Fundación. 7.3. La participación social. 7.4. La transmisión de las participaciones sociales.
Tema 8. La sociedad de responsabilidad limitada (II).	8.1. La junta general de socios. 8.2. El órgano de administración. 8.3. Las cuentas anuales. 8.4. La modificación de los estatutos. 8.5. Disolución y liquidación. 8.6. La sociedad limitada de la Nueva Empresa.
Tema 9. Ladisolución y liquidación en las sociedades anónima y limitada. Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.	9.1. Disolución y liquidación de la sociedad anónima. 9.2. Disolución y liquidación de la sociedad limitada. 9.3. La transformación. 9.4. La fusión. 9.4. La escisión. 9.5. La cesión global del activo y del pasivo.



Tema 10. Títulos valores y contratos mercantiles.	10.1. Introducción a los contratos mercantiles 10.2. Tipología de los contratos mercantiles. 10.3. Introducción a los títulos valores.
Tema 11. La crisis económica del empresario.	1. La insolvencia empresarial. Los procedimientos concursales. 2. La declaración de concurso. 3. Determinación de las masas activa y pasiva. 4. Las soluciones del concurso y la terminación del procedimiento.

### Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Lección magistral	26	52	78
Examen de preguntas objetivas	1	5	6

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

### Metodologías

	Descripción
Seminario	En las sesiones de prácticas de seminario se desarrollarán las siguientes actuaciones: facilitar a los alumnos la orientación necesaria para la realización en grupo y bajo la tutoría del profesor los trabajos que se les encomienden; la entrega por el alumno del trabajo por escrito y su exposición oral; el seguimiento por el profesor de los conocimientos adquiridos por los alumnos y la resolución de las dudas que se les planteen.
Prácticas de laboratorio	En las prácticas de laboratorio se plantearán por el profesor supuestos prácticos que deberán ser resueltos por el alumno, bien de forma guiada o bien de forma autónoma. También se realizará el estudio de casos y análisis de situaciones reales.
Lección magistral	Las sesiones magistrales en las aulas de teoría se dedicarán a la explicación por el profesor de los distintos puntos que integran los contenidos de la asignatura. Su finalidad es proporcionar al alumno una base conceptual que le permita desenvolverse correctamente al afrontar los aspectos jurídicos de la organización y la dinámica de la empresa.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Seminario	Se resolverán las dudas que surjan en clase o a través de tutorías.
Prácticas de laboratorio	Se resolverán las dudas que surjan en clase o a través de tutorías.

### Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Seminario	Los alumnos deberán presentar un trabajo por escrito y defenderlo mediante su exposición oral. Se evaluará la estructura y contenido del trabajo, la claridad y capacidad de síntesis en la exposición oral; el grado de comprensión de los conceptos y contenidos expresados. Con el trabajo de seminario se podrá obtener hasta 2 puntos de la nota final.	20	B3 C6 D3 B4 C9 D4 B5 D8 B6 D9 D13 D15 D18
Prácticas de laboratorio	En las prácticas de laboratorio los alumnos deberán realizar los trabajos prácticos que se les propongan y que versarán sobre la materia impartida en las clases teóricas. Por la resolución de los casos se podrán alcanzar hasta 3 puntos de la nota final.	30	B3 C9 D3 B4 C16 D4 B5 D5 D6 D7 D9 D17 D18
Examen de preguntas objetivas	Al final del cuatrimestre habrá un examen que consistirá en el planteamiento al alumno de un test formado por diez preguntas de cuatro alternativas donde solamente una será válida. La nota máxima que se podrá conseguir con el examen final es de 5 puntos. En este examen será preciso obtener como mínimo una calificación de 2 puntos (sobre 5) para que a la puntuación alcanzada pueda añadirse la correspondiente a la evaluación continua.	50	B4 C9 D3 B6 C16 D4 D5 D15 D17 D18

### Otros comentarios sobre la Evaluación

El examen final será el 19/1/2023

Para los alumnos que no superaran la materia en la convocatoria de junio, se les conservará la cualificación obtenida en la evaluación continua en la convocatoria de julio.

Los alumnos que no se acogieran al sistema de evaluación continua, tendrán que hacer un examen final y un caso práctico a resolver. Dicho examen será evaluado sobre 10 puntos, de los que 7 corresponderán al examen y 3 al caso práctico.

---

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

### **Recomendaciones**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Muestreo aplicado a la investigación de mercados**

Asignatura	Muestreo aplicado a la investigación de mercados			
Código	V06G270V01303			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Estadística e investigación operativa			
Coordinador/a	Luaces Pazos, Ricardo			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo			
Correo-e	rluaces@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descripción general	Estudio del diseño y análisis de encuestas en el ámbito de la investigación comercial			

**Competencias**

Código	
C15	CE15. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio, así como el diseño y análisis de encuestas mediante muestreo probabilístico para la realización de estudios de mercado.
C21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Saber aplicar los procedimientos inferenciales para la estimación de las principales características poboacionais y la verificación de las hipótesis formuladas.	C15 C21 C24
Saber diseñar un estudio estadístico, en el campo de la investigación comercial, mediante una encuesta por muestreo probabilístico.	C15 C21 C24
Saber analizar la información obtenida mediante encuestas mediante la aplicación de distintos procedimientos estadísticos.	C15 C21 C24

**Contenidos**

Tema	
TEMA 0. Introducción a la Inferencia Estadística	0.1 Distribución Normal y distribuciones relacionadas 0.2 Teorema Central del límite. 0.3 Muestreo. Estimación puntual y por intervalos 0.4 Pruebas de Hipótesis
TEMA 1. Muestreo de unidades elementales.	1.1. Muestreo aleatorio simple; Estimación 1.2 Medias 1.3 Total 1.4. Proporciones
TEMA 2. Muestreo estratificado y por conglomerados	2.1 Muestreo estratificado 2.2 Muestreo por conglomerados
TEMA 3. Diseño de encuestas	3.1 Diseño de encuestas 3.2 Tipos de encuestas
TEMA 4. Análisis de datos de encuestas	4.1. Análisis unidimensional 4.2. Análisis bidimensional. 4.3. Análisis multidimensional. 4.4. Clasificación, segmentación.

<b>Planificación</b>			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	28	32	60
Resolución de problemas	12	30	42
Prácticas de laboratorio	9	39	48

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Lección magistral	Exposición con ayuda de diverso material impreso o proyectado de los principios teóricos de la materia.
Resolución de problemas	Realización de problemas, ejercicios y aplicaciones a situaciones reales.
Prácticas de laboratorio	Utilización de programas informáticos de estadística para el análisis de datos de encuestas del comercio.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodologías	Descripción
Lección magistral	El alumno podrá resolver con el profesor sus dudas acerca de los contenidos de la materia durante las horas de tutoría.
Resolución de problemas	El alumno podrá resolver con el profesor sus dudas acerca de los contenidos de la materia durante las horas de tutoría.
Prácticas de laboratorio	El alumno podrá resolver con el profesor sus dudas acerca de los contenidos de la materia durante las horas de tutoría.

<b>Evaluación</b>			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Lección magistral	Pruebas tipo test	30	C15 C21 C24
Resolución de problemas	Pruebas escritas de resolución de problemas y ejercicios, así como de cuestiones teórico-prácticas.	40	C15 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Evaluación de las competencias adquiridas en análisis de datos	30	C15 C21 C24

### Otros comentarios sobre la Evaluación

-Una vez terminado el período de docencia, se publicará la relación de alumnos que tienen superada la materia por evaluación continua (mínimo do 50%).

- Los alumnos que no siguiesen el proceso de evaluación continua deberán presentarse a un examen final ESCRITO del conjunto de la materia en las convocatorias oficiales publicadas por el Centro en su página web <https://fcomercio.uvigo.es/>

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

PEREZ, C, **TECNICAS DE MUESTREO ESTADÍSTICO**, GARCETA, 2010

PEREZ LOPEZ, C, **MUESTREO ESTADÍSTICO. CONCEPTOS Y PROBLEMAS RESUELTOS**, PRENTICE HALL, 2005

MANZANO, V..G., **MANUAL PARA ENCUESTADORES**, ARIEL, 1996

SANTESMASES M., **DISEÑO Y ANALISIS DE ENCUESTAS**, PIRAMIDE, 2008

SCHEAFFER, R., **ELEMENTOS DE MUESTREO**, THOMSON, 2007

AZORIN F., **MÉTODOS Y APLICACIONES DEL MUESTREO**, ALIANZA UNIVERSIDAD, 1986

RODRIGUEZ OSUNA, J, **MÉTODOS DE MUESTREO**, CIS, 2001

BOZA CHIRINO, J., **INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DEL MUESTREO**, PIRAMIDE, 2016

#### Bibliografía Complementaria

---

## Recomendaciones

---

### Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

---

Estadística: Estadística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma comercial: Inglés**

Asignatura	Idioma comercial: Inglés			
Código	V06G270V01304			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua	Inglés			
Impartición	Departamento Filología inglesa, francesa y alemana			
Coordinador/a	García de la Puerta, Marta			
Profesorado	García de la Puerta, Marta			
Correo-e	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
Descripción general	Introducción a la comunicación en lengua inglesa en un entorno comercial. Se abordarán las cuatro macrodestrezas (lectura, escritura, comprensión y expresión oral) combinándolas con las microdestrezas propias de la actividad comercial, de gestión y de compras: aspectos interculturales y relaciones sociales y profesionales (visitas y recepción de visitantes), presentaciones profesionales (producto, negocio, empresa, etc.), correspondencia comercial, conversaciones telefónicas, etc. Además, se introducirá la terminología específica más utilizada en las transacciones comerciales.			

**Competencias**

Código	
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C18	CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Formación y capacitación profesional para trabajar en contextos, empresas e instituciones extranjeras relacionadas con el ámbito de los negocios.	B4	C18
Abordar aspectos interculturales relacionados con el mundo de la empresa.	B6	C26

**Contenidos**

Tema	
1. Numbers and Trends.	Writing, reading, and presenting facts and numbers correctly. Understanding symbols and abbreviations. Expressing numbers and calculations. Saying dates, websites and email addresses.
2. Company and Job.	Presenting data: Interpreting and describing graphs, charts, and diagrams Describing your company. Describing your job (position and responsibilities). Company Structure.
3. Cultural diversity, Socializing and Business Protocol.	Building a relationship. Small Talk. Inviting, accepting or declining. Cross-cultural understanding. Culture and entertainment.
4. Business telephoning.	Taking and leaving messages. Appointments. Problem solving.
5. Professional Presentations.	Structuring your presentation: Introducing yourself and your talk. Establishing credibility. Rapport building. Identifying ways of organizing a presentation. Linking the parts. Closing and finishing with impact.  Non-verbal communication: Importance of body language and voice power.  Designing visual aids.
6. Business Correspondence.	Writing effective e-mails, enquiries, and letters of application.

<b>Planificación</b>			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Actividades introductorias	1	0	1
Lección magistral	26	61	87
Prácticas de laboratorio	22	40	62

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Actividades introductorias	Presentación de la materia: objetivos, contenidos, metodología, criterios de evaluación, etc. Realización de una encuesta de análisis de necesidades para detectar los conocimientos previos de inglés y descubrir los intereses y motivación del alumnado.
Lección magistral	Por las características de la asignatura, las clases teóricas y prácticas no se imparten por separado y van integradas en el transcurso de la clase. Por medio de textos relacionados con sus materias curriculares y explicaciones del profesor, el alumno adquiere la terminología específica y la base lingüística en lengua inglesa que le permitirá desenvolverse adecuadamente en un contexto de inglés de negocios. La metodología de la materia consiste en un enfoque eminentemente comunicativo e interactivo, que permite manejar las destrezas lingüísticas básicas del inglés en el futuro entorno profesional del alumno. Empleo de forma genérica de medios audiovisuales, fundamentalmente el cañón de vídeo.
Prácticas de laboratorio	Se fomentará la competencia comunicativa del alumnado mediante la puesta en práctica de las cuatro destrezas lingüísticas en el laboratorio de idiomas. Formulación y análisis, resolución y debate de ejercicios relacionados con la materia. Exposición oral por parte del alumnado de un tema concreto o de un trabajo relacionado con la materia. Utilización de vídeos y grabaciones relacionados con los temas tratados como recurso metodológico importante. Actividades a través de las TIC en el aula de informática: búsqueda de información en Internet, enciclopedias informáticas, etc.

### **Atención personalizada**

Metodologías	Descripción
Lección magistral	El alumnado tendrá un seguimiento continuo durante las clases. La atención personalizada se realizará durante el horario de tutorías que el profesor detallará en la sesión inicial del curso. El alumnado deberá fijar una cita con el profesor dentro de este horario y a través del correo electrónico. En estas tutorías el alumnado podrá resolver dudas, hacer sugerencias y reforzar con el profesor aspectos prácticos de la materia. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), bajo la modalidad de concertación previa. En la medida de lo posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización no presencial en un plazo máximo de tres días hábiles.
Prácticas de laboratorio	El alumnado tendrá un seguimiento continuo durante las clases. La atención personalizada se realizará durante el horario de tutorías que el profesor detallará en la sesión inicial del curso. El alumnado deberá fijar una cita con el profesor dentro de este horario y a través del correo electrónico. En estas tutorías el alumnado podrá resolver dudas, hacer sugerencias y reforzar con el profesor aspectos prácticos de la materia. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), bajo la modalidad de concertación previa. En la medida de lo posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización no presencial en un plazo máximo de tres días hábiles.

### **Evaluación**

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Lección magistral	Prueba de evaluación final escrita que abarcará la totalidad de los contenidos de la materia, y cuya fecha viene marcada en el calendario oficial del centro.	50	B4	C18
Prácticas de laboratorio	Presentación y exposición de trabajos, tareas y ejercicios para poner en práctica las destrezas lingüísticas y habilidades comunicativas en inglés. En estas pruebas el/la docente recogerá los resultados de las actividades o proyectos llevados a cabo por el estudiante a lo largo del curso. Estas actividades serán orales y escritas y podrán ser en grupo y/o individuales.	50	B4	C18
			B6	C26

### **Otros comentarios sobre la Evaluación**

Existen dos sistemas de evaluación: continua y única.

### **PRIMERA EDICIÓN DE ACTAS**

**Modalidad de evaluación continua:** Para acogerse al sistema de evaluación continua es necesario asistir al 80% de las horas presenciales con aprovechamiento y participación.

Para la **evaluación continua** computarán los siguientes parámetros obligatorios (con ponderación en la calificación final):

- 1) Entrega de actividades puntuales (20% - resolución de ejercicios, etc.) que la profesora solicite realizar dentro o fuera del aula.
- 2) Prueba oral final (30%): Examen oral que tendrá lugar en la última clase de prácticas. Esta prueba abarcará los contenidos de la materia y en ella se evaluará la expresión oral.
- 3) Prueba escrita final (50%): Examen que tendrá lugar en el período de exámenes en la fecha aprobada por la Junta de Escuela. Esta prueba abarcará todos los contenidos teóricos y prácticos explicados a lo largo del cuatrimestre.

**Para aprobar la materia en evaluación continua es requisito indispensable obtener en las pruebas (2) y (3) una calificación mínima de 4 (sobre 10). De no ser el caso, la materia estaría suspensa con una nota máxima de 4,5 (sobre 10), aunque la media aritmética de las dos pruebas sea 5 o superior.**

Quienes no cumplan estos requisitos, se considerará que no siguen la modalidad de evaluación continua. Por tanto, serán evaluados por la modalidad para alumnado que no siga la evaluación continua (ver más abajo).

Alternativamente, el/la estudiante que a pesar de cumplir estas condiciones no quiera ser evaluado/a por evaluación continua, puede renunciar explícitamente a la evaluación continua, solicitándolo por escrito a la profesora de la materia, antes de la 3ª semana de docencia. O si a lo largo del curso acredita documentalmente y de manera suficiente alguna causa sobrevenida que objetivamente le impida seguir la evaluación continua.

**Modalidad de evaluación única:** El alumnado que no pueda seguir la modalidad de evaluación continua deberá comunicarlo al profesorado argumentadamente en las primeras sesiones del curso. La evaluación única consiste en realizar en la primera edición de las actas una prueba que supondrá el 100% de la calificación final y que tendrá lugar en el período de exámenes en la fecha oficial aprobada por la Junta de Centro. Esta prueba tendrá una parte escrita que supondrá el 50% de la calificación final y una prueba oral que supondrá el 50%.

## SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

**Modalidad de evaluación continua:** El alumnado que no supere la evaluación continua en la primera edición de las actas tendrá que hacer un examen que supondrá el 100% de la calificación final, dividido en 50% la parte escrita y 50% la parte oral. Tendrá lugar en la fecha oficial aprobada por la Junta de Centro.

**Modalidad de evaluación única:** Prueba final única de toda la materia que supondrá el 100% de la calificación, dividida en 50% la parte escrita y 50% la parte oral. Tendrá lugar en la fecha oficial aprobada por la Junta de Facultad y publicada en la web <https://fcomercio.uvigo.es/>.

N.B.: En caso de cualquier tipo de plagio la calificación final será de suspenso. Alegar desconocimiento de lo que supone un plagio no eximirá al alumnado de su responsabilidad.

## PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Siempre y cuando el alumnado haya superado la materia según los criterios antes descritos, sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que la profesora de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, con visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, la profesora de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por MooVi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso, la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de las actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla a la profesora.



## **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

- Sweeney, Simon., **English for Business Communication. Student's Book.**, 2nd, Cambridge University Press, 2003
- Comfort y Brieger, **Developing Business Contacts.**, Prentice Hall, 1993
- Hollett, V., **Business Objectives.**, Oxford University Press, 1996
- Jones & Alexander, **International Business English.**, Cambridge University Press, 1989
- Wilberg & Lewis, **Business English**, LTP Books, 1990
- Ashley, **A Handbook of Commercial Correspondence**, Oxford University Press,
- Method & Tadman, **Office to Office.**, Longman, 1992
- Wilson, **Writing for Business.**, Longman, 1987
- Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987
- Ferguson & O'Reilly, **English Telephone Conversations.**, Bell & Hyman,, 1984
- Naterop & Revell, **Telephoning in English.**, Cambridge University Press, 1987
- Watson-Delestrée, **Basic Telephone Training**, LTP Books, 1992
- Hanks & Corbett, **Business Listening Tasks.**, Cambridge University Press, 1986
- Lees, **Negotiate in English**, Nelson, 1987
- Carrier, **Business Reading Skills**, Nelson, 1987
- Spiro, **Business Information.**, Arnold, 1989
- Business Information., **Heinemann English Grammar(español)**, Heinemann, 1991
- Brieger & Comfort, **Language Reference for Business English**, Prentice Hall, 1992
- Leech, **An A-Z of English Grammar and Usage**, Arnold, 1989
- Sánchez Benedito, **English Grammar for Spanish Speakers**, Alhambra, 1991
- Diccionario Multilingüe de Términos Comerciales**, Harrap's,
- Oxford Dictionary of Business English**, Oxford University Press,
- The Oxford Dictionary for the Business World**, Oxford University Press,
- Jones & Alexander, **International Business English.**, Cambridge University Press, 1989
- Lozano Irueste, **Nuevo diccionario bilingüe de economía y empresa.**, Pirámide, 1993

## **Recomendaciones**

### **Otros comentarios**

Es conveniente que el alumno tenga unos conocimientos previos de inglés intermedio (equivalentes a un B1 dentro del Marco Europeo de Referencia para las Lenguas).

Aunque también se trabajarán ciertas competencias de los niveles iniciales, no se partirá de un conocimiento cero de la lengua inglesa.

Se recomienda el uso de los recursos de la biblioteca y de la plataforma.

En la evaluación de la materia se tendrá en cuenta no sólo el contenido sino también la corrección lingüística de las pruebas. Es responsabilidad del alumno estar pendiente de MooVi y estar al tanto de las fechas en las que las pruebas de evaluación tienen lugar.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma comercial: Francés**

Asignatura	Idioma comercial: Francés			
Código	V06G270V01305			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua Impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

----- GUÍA DOCENTE NO PUBLICADA -----

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma comercial: Alemán**

Asignatura	Idioma comercial: Alemán			
Código	V06G270V01306			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione OB	Curso 2	Cuatrimestre 1c
Lengua	Alemán			
Impartición	Castellano			
Departamento	Filología inglesa, francesa y alemana			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	<p>Introducción a la lengua alemana en un entorno comercial. Se abordarán tres macro destrezas (lectura, escritura y comprensión) y se introducirá al alumno en la terminología específica más utilizada en las transacciones comerciales.</p> <p>En este curso de Idioma Comercial: Alemán se tratará casi exclusivamente de que los alumnos adquieran un nivel básico suficiente en la comprensión escrita de la lengua alemana, incidiendo en cuestiones gramaticales, léxicas y comprensivas. Se enfocará el aprendizaje del idioma eligiendo textos y materiales que reflejen situaciones en las que se aprenda a conocer y a utilizar el vocabulario dentro de las relaciones comerciales internacionales, desarrollando para ello las pertinentes habilidades comunicativas básicas.</p>			

**Competencias**

Código	
C18	CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	C18
CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	C18
CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	C18
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	C18

**Contenidos**

Tema	
1. Der Satz und die Wortstellung.	1. Vorlektion: gemeinsam lernen
2. Der Artikel und die Personalpronomen.	2. Lerntipps zur Grammatik und zum Lesen, Hören, Sprechen und Schreiben
3. Das Verb: Präsens und Imperativ.	3. Wortschatz erwerben und behalten
4. Das Nomen.	4. Marketing <input type="checkbox"/> Einstieg
5. Der Akkusativ	5. Marketing <input type="checkbox"/> Ein fremder Markt <input type="checkbox"/> Internationales Marketing <input type="checkbox"/> Marktforschung <input type="checkbox"/> Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt
6. Die Zahlen	6. Marketing <input type="checkbox"/> Absatz und Marketing <input type="checkbox"/> Marketing in der Praxis

8. Der Dativ	8. Unternehmens- und Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Einstieg <input type="checkbox"/> Unternehmen präsentieren sich <input type="checkbox"/> Eine Checkliste für Unternehmens- und Produktpräsentationen <input type="checkbox"/> Stellenangebote als Mittel der Firmenpräsentationen <input type="checkbox"/> Das Image eines Unternehmens <input type="checkbox"/> Die Unternehmenskultur <input type="checkbox"/> Die Geschichte von Unternehmen
7. Die Präpositionen	7. Marketing <input type="checkbox"/> Marketingmix <input type="checkbox"/> Absatzpolitisches Instrumentarium <input type="checkbox"/> Visualisierung und Beschreibung
9. Das Fragepronomen	9. Unternehmens- und Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Firmen und Produktpräsentationen <input type="checkbox"/> Inhaltspunkte einer Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Präsentationen
10. Die Negation	10. Unternehmens- und Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Aktuelle Firmendaten verstehen, Diagramme beschreiben <input type="checkbox"/> Mitteilungen der Presse <input type="checkbox"/> Geschäftsberichte <input type="checkbox"/> Diagramme beschreiben

### Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Actividades introductorias	2	0	2
Lección magistral	25	50	75
Resolución de problemas de forma autónoma	12	24	36
Resolución de problemas	10	25	35
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	2	2

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

### Metodologías

	Descripción
Actividades introductorias	Explicación pormenorizada de la materia y del desarrollo de la misma, dentro y fuera del aula. Descripción de las características del curso y presentación de las diferentes herramientas de trabajo necesarias para el aprendizaje.
Lección magistral	Exposición teórica de temas gramaticales y léxicos. Actividades complementarias como el conocimiento y buen manejo de los diccionarios monolingües y bilingües y otras herramientas de aprendizaje.
Resolución de problemas de forma autónoma	El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas.
Resolución de problemas	Ejercicios de repaso y control: sesiones de prácticas gramaticales y léxicas con ejercicios adecuados a los temas expuestos en las sesiones teóricas.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas	En las horas prácticas de la asignatura
Resolución de problemas de forma autónoma	En las horas de trabajo autónomo del alumno

### Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Lección magistral	Valoración continua de la participación y del aprendizaje	10	C18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global de las actividades de repaso	15	C18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Examen final escrito	75	C18

### Otros comentarios sobre la Evaluación

La evaluación y la consiguiente calificación del trabajo del alumnado se llevará a cabo con un procedimiento de evaluación

continua de acuerdo con los porcentajes descritos más arriba. El examen final escrito se realizará la última semana de clase. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 4 para optar a superar la materia.

Los alumnos pueden renunciar a la evaluación continua: para ello presentaran un escrito indicando su expreso deseo de renuncia durante el primer mes de clase; la evaluación de la asignatura la obtendrán de la calificación alcanzada en un examen único final con el total del contenido de la asignatura. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

Convocatoria de JULIO: Examen teórico-práctico escrito de los contenidos del curso por el 100% de la calificación. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

Hueber, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer**, Hueber, 2015

Langenscheidt, **Diccionario Moderno Alemán. Español/Alemán. Alemán/Español**, Langenscheidt, 2014

### **Bibliografía Complementaria**

Castell, A, **Gramática de la lengua alemana**, Editorial idiomas, S. L, 1997

Haensch-López Casero, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch Terminología económica Español/Alemán**, Max Hueber Verlag, 1995

Hering, A. und Matussek, M., **Geschäftskommunikation. Schreiben und Telefonieren**, Max Hueber Verlag, 1996

Silva Rojas, T., Figueroa Revilla, B., Corvo Sánchez, M. J., Barsanti Vigo, M. J. y Equy, M., **Diccionario Cuatrilingüe de Marketing y Publicidad: Inglés, Español, Francés y Alemán**, Editorial @becedario, 2009

Stalb, H, **Aufbaukurs Deutsch**, Verlag für Deutsch, 1993

---

## **Recomendaciones**

### **Otros comentarios**

LOS ALUMNOS QUE SE MATRICULEN EN ESTA MATERIA NO NECESITAN TENER UN NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL IDIOMA PREVIO, YA QUE SE PARTE DE UN NIVEL CERO DE LA LENGUA ALEMANA.

## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Informática aplicada a la gestión comercial

Asignatura	Informática aplicada a la gestión comercial			
Código	V06G270V01307			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua	#EnglishFriendly			
Impartición	Castellano			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal">http://moovi.uvigo.gal</a>			
Descripción general	Conceptos básicos de hardware y software. Estructura funcional del computador. Redes de ordenadores. Seguridad de la información, firma electrónica. El ordenador en el sistema de información. Conocer y manejar aplicaciones Cloud.			
	Materia del programa English Friendly: Los/as estudiantes internacionales podrán solicitar al profesorado: a) materiales y referencias bibliográficas para el seguimiento de la materia en inglés, b) atender las tutorías en inglés, c) pruebas y evaluaciones en inglés.			

## Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.

## Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Conocer los elementos que conforman o influyen en un sistema informático y ser capaz de configurar un sistema informático básico para la gestión de una empresa comercial. Así como también conocer y saber aplicar las herramientas informáticas de gestión de la información utilizadas en la empresa y en el comercio electrónico.	B1	C24 C26	D2 D8
Almacenar y acceder a datos y programas a través de Internet (Cloud).			

## Contenidos

Tema	
1 El ordenador	1.1. Hardware 1.2. Software
2 Manipulación de datos en la informática	2.1. Estructuras básicas de datos 2.2. Hojas de cálculo 2.3. Bases de datos 2.4. Herramientas para la gestión de proyectos
3 Comercio electrónico y documentación electrónica	3.1. Arquitectura básica de internet 3.2. Utilidades en la red 3.3. El comercio electrónico y sus tipos 3.4. Documentación electrónica 3.5. Facturación electrónica 3.6. Pasarelas de Pago 3.7. Tipo de Licencias

## 4. Seguridad informática

- 4.1. Seguridad individual
- 4.2. Seguridad básica en la empresa
- 4.3. Encriptación
- 4.4. Firma electrónica

## 5. Legislación sobre información aplicable la empresa

- 5.1. LOPD
- 5.2. LSSI
- 5.3. Otra legislación aplicable a la empresa

**Planificación**

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Actividades introductorias	1	0	1
Lección magistral	5	0	5
Presentación	2	10	12
Prácticas con apoyo de las TIC	22	37	59
Trabajo	13	34	47
Resolución de problemas y/o ejercicios	6	20	26

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

**Metodologías**

	Descripción
Actividades introductorias	Valoración de los conocimientos previos del alumno y explicación de la metodología a seguir a lo largo del curso
Lección magistral	En estas sesiones se expondrá a los alumnos los conceptos y metodologías necesarias para el conocimiento de la materia
Presentación	Aprender a utilizar distintos medios de presentación online/offline y sus metodologías
Prácticas con apoyo de las TIC	Ejercicios propuestos por el profesor que los alumnos resolverán con la ayuda del ordenador en el aula de informática. Serán trabajos individuales y en grupo

**Atención personalizada**

Metodologías	Descripción
Prácticas con apoyo de las TIC	Son varias las estrategias que se ponen a disposición del alumno para seguir con éxito el desarrollo personalizado de la asignatura. Durante la realización de los ejercicios, el alumno podrá comparar si su trabajo es correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupales el alumnado puede ir comprobando la evolución en el aprendizaje mediante retroalimentación en el proceso, participando en la evaluación del trabajo realizado. El alumno dispondrá, además, de pruebas de autoevaluación, con el fin de reflexionar de forma sistemática sobre el trabajo realizado, los avances sobre lo aprendido y la funcionalidad práctica de los contenidos impartidos. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa.

Pruebas	Descripción
Trabajo	Son varias las estrategias que se ponen a disposición del alumno para seguir con éxito el desarrollo personalizado de la asignatura. Durante la realización de los trabajos, el alumno podrá comparar si su trabajo es correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupales el alumnado puede ir comprobando la evolución en el aprendizaje mediante retroalimentación en el proceso, participando en la evaluación del trabajo realizado. El alumno dispondrá, además, de pruebas de autoevaluación, con el fin de reflexionar de forma sistemática sobre el trabajo realizado, los avances sobre lo aprendido y la funcionalidad práctica de los contenidos impartidos. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa.

**Evaluación**

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Trabajo	En este apartado se calificarán los trabajos de teoría realizados por los alumnos que se entregarán en los plazos fijados mediante las plataformas que se indiquen a lo largo del curso. Dichos trabajos estarán formados por una parte en soporte digital (maquetación, desarrollo, etc) y otra parte de presentación mediante aplicaciones cloud.	40	B1 C24 D2 C26 D8

Resolución de problemas y/o ejercicios	Se realizarán de 2 pruebas (una a mediados de cuatrimestre y otra a finales). Dichas pruebas contendrán ejercicios propuestos por el profesor que se resolverán con la ayuda del ordenador y serán entregados en las fechas que se fijen por medio de la plataforma Moovi.	60	B1	C24 C26	D2 D8
--	--	----	----	------------	----------

## Otros comentarios sobre la Evaluación

Se recuerda a todo el alumnado la prohibición del uso de dispositivos móviles u ordenadores portátiles en ejercicios, prácticas y pruebas, en cumplimiento del artículo 13.2.d) del Estatuto del Estudiante Universitario, relativo a los deberes del estudiantado universitario, que establece el deber de "*abstenerse de la utilización o cooperación en procedimientos fraudulentos en las pruebas de evaluación, en los trabajos que se realicen o en documentos oficiales de la Universidad*".

### Evaluación

El alumno podrá elegir el sistema de evaluación que desea le sea aplicado en la materia. Para ello debe de optar por la evaluación continua (por defecto) o un Exámen final único previa renuncia a la evaluación continua.

#### \* Evaluación continua

Para superar esta evaluación es necesario que el alumno obtenga una puntuación mínima del 50% del total de la materia y además en los apartados "Trabajos" y "Resolución de problemas" es necesario obtener una puntuación mínima del 40% de la puntuación máxima de dichas pruebas.

#### \* Examen final único

Para superar esta evaluación es necesario que el alumno obtenga una puntuación mínima del 50% del total de la materia y también obtener una puntuación mínima del 40% de la puntuación máxima de cada prueba. Este examen consta de dos pruebas:

- Prueba "*Tipo test (40%)*"
- Prueba "*Resolución de problemas (60%)*" mediante medios telemáticos en la sala de ordenadores o Campus Remoto

Se realizará un examen en la fecha fijada por el centro al finalizar el cuatrimestre y otro en el mes de julio cuyas puntuaciones serán del 100% de la materia, salvo aquellos alumnos que hayan optado por la evaluación continua que sólo asistirán con la parte que no hayan alcanzado el mínimo.

### Participación en actividades complementarias

Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Fuentes de información

### Bibliografía Básica

Jean-François Carpentier, **La seguridad informática en la PYME**, 1ª Edición, ENI, 2016

Pierre Rigollet, **Análisis eficaz de datos. Tablas dinámicas**, 1ª Edición, ENI, 2016

### Bibliografía Complementaria

Del Peso Navarro, Emilio y otros, **Nuevo reglamento de protección de datos de carácter personal**, 2008

Laudon, Kenneth; Carol Guercio, **E-commerce 2013: Negocios, tecnología y sociedad**, 2014

Antonio Postigo Palacios, **Bases de datos**, ISBN-10:8413660769, Ediciones Paraninfo, 2021

Saravanan G, Kani Selvi V, **Easy learning: Computer Hardware, Operating Systems, E-Services**, ISBN-10:6200502773, LAP LAMBERT Academic Publishing, 2020

Guillaume Eouzan, **Marketing web. Definir, implementar y optimizar nuestra estrategia 2.0**, 1ª Edición, ENI, 2016



Marie Prat, **Posicionamiento web : estrategias de SEO : Google y otros buscadores**, 4ª Edición, ENI, 2016

Pierre Rigollet, **Cuadros resumen y cuadros de mando. Tratamiento y análisis de grandes volúmenes de datos con Excel 2016**, 1ª Edición, ENI, 2016

Kurose, James F., **Redes de computadoras : un enfoque descendente**, Pearson Educación, 2017

Lara Torralbo, Juan Alfonso, **Business Intelligence**, 1ª Edición, 2016

**Excel 2016**, ENI, 2016

Pérez Villa, Juan Diego, **Introducción a la informática. Guía visual**, ISBN-10:844154557X, Anaya Multimedia, 2022

---

## Recomendaciones

---

### Otros comentarios

Aquellos alumnos que no puedan asistir a clase por motivos de trabajo o tengan dispensa de asistencia, deberán ponerse en contacto con los profesores a principio de curso a fin de arbitrar las medidas necesarias para que puedan realizar evaluación continua.

- 1.- Como soporte a la docencia, se utilizarán plataformas de aprendizaje virtual
  - 2.- Es conveniente que el alumno active la cuenta de correo electrónico que le proporciona la Univesidad de Vigo.
  - 3.- También para el seguimiento de la materia, es indispensable tener una cuenta gmail y otra de Microsoft.
-

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidad de costes**

Asignatura	Contabilidad de costes			
Código	V06G270V01401			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Martín-Casal García, José Antonio			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio			
Correo-e	jamartin@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Fundamentos de la contabilidad de costes, el coste y su repercusión en el valor de las existencias y en cálculo del resultado del ejercicio (elementos del coste del producto, sistemas de acumulación y métodos de cálculo.			

**Competencias**

Código	
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
C20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D12	CT12. Creatividad.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
A19 CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.	C19	D6
A20 CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.	C20	D8 D12 D17

**Contenidos**

Tema	
TEMA 1. Naturaleza y contenido de la contabilidad de costes.	Propósitos de los sistemas contables. Diferencias contabilidad de gestión y contabilidad financiera. Contabilidad de gestión: definición y objetivos. La información contable de gestión y los niveles de decisión. La contabilidad de gestión y las actividades organizativas. Contabilidad de gestión y ética profesional.
TEMA 2. Conceptos fundamentales.	Introducción. Concepto y terminología del coste. Clasificación de los costes. Concepto de ingresos. Concepto de márgenes y resultados.
TEMA 3. Sistemas de cálculo y de acumulación de costes.	Introducción. Sistemas de acumulación de costes. Costes por pedido y por proceso. Sistemas y modelos para el cálculo de costes:
TEMA 4. El coste de los materiales.	Concepto y clasificación. El proceso de aprovisionamiento o compra. Criterios de valoración; las entradas. Criterios de valoración; las salidas.
TEMA 5. El coste de la mano de obra.	El coste de la mano de obra Asignación de la mano de obra. Presupuestación y control del coste de la mano de obra.

TEMA 6. Los costes indirectos. La problemática de asignación.	<p>Concepto de coste indirecto.  Tipología de costes indirectos.  La capacidad y el coste indirecto; la espiral de la muerte.  La generación de valor a través del proceso productivo.  La asignación del coste en el proceso productivo.  Las unidades de obra.  Métodos de asignación del coste de las secciones auxiliares.  La imputación de los costes indirectos a los productos.</p>
(*)TEMA 7. La producción común y conjunta.	<p>(*)1. Introducción.  2. Clases de costes indirectos de producción.  3. Problemática de la imputación de los costes indirectos.  4. Métodos para el cálculo y el control de los costes indirectos.  5. La producción común y conjunta.  6. La asignación.  7. Los procesos de producción múltiple, común y conjunta.  8. Los costes en producción múltiple.  9. Métodos de asignación de costes conjuntos.</p>
TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.	<p>Introducción.  Limitaciones de los sistemas de costes tradicionales.  Perfeccionamiento de un sistema de costes.  Aspectos fundamentales de los sistemas de costes basados en la actividad.  Jerarquía del coste: clasificación de las actividades.  Los generadores de coste  El proceso de asignación de costes en el modelo ABC.  Comparación de diversos sistemas de cálculo de costes.  Exigencias, ventajas y problemas para la implantación del modelo ABC.</p>
TEMA 9. Problemática del coste en sistemas de producción por procesos, órdenes de trabajo y operaciones.	<p>Introducción.  El efecto de la producción en curso sobre el coste del producto en entornos de fabricación por procesos.  Tratamiento de las unidades de mala calidad en un sistema de costes por procesos.  Tratamiento de las unidades de mala calidad y residuos en un sistema de costes por órdenes de trabajo y operaciones.</p>
TEMA 10. Efectos de utilizar diferentes métodos de valoración. El coste completo y el coste variable; su incidencia en el inventario y en el resultado.	<p>El coste variable y la valoración de inventarios.  El coste completo y la valoración de inventarios.  Comparación del impacto en el beneficio según el método utilizado.  Argumentos en favor y en contra de la utilización de ambos métodos</p>

### Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	0	21	21
Resolución de problemas de forma autónoma	0	21	21
Trabajo tutelado	21	0	21
Examen de preguntas objetivas	1	0	1
Práctica de laboratorio	2	0	2

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

### Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición resumida en el aula, por parte del profesor, del contenido del tema para enmarcar su contenido y facilitar el estudio posterior de los estudiantes.
Presentación	Los alumnos, de forma individual o en grupo, harán una exposición de los aspectos más sobresalientes del tema estudiado respondiendo a las preguntas realizadas por el profesor.
Resolución de problemas	De forma autónoma, el alumno preparará los test, contenidos en los temas, de forma que le sirva de guía autoevaluatora de los conocimientos adquiridos.
Resolución de problemas de forma autónoma	De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos.
Trabajo tutelado	Los alumnos desarrollarán, utilizando hoja de cálculo excel, un modelo de simulación sobre alguno de los temas incluidos en el temario. Se valorará la originalidad y consistencia del modelo

### Atención personalizada

## Metodologías Descripción

Trabajo tutelado	El trabajo del alumno, en grupo o individual, es tutorizado por el profesor según horario publicado en la página web del centro. Esa tutorización (presencial, online o mixta) podrá realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros faitic...) bajo la modalidad de concertación previa. Esas solicitudes de tutorización no presencial se atenderán en el plazo más breve posible.
Presentación	La presentación de los ejercicios y del proyecto realizada por los grupos del trabajo es evaluada por el profesor según lo items que se describen en la evaluación.

## Evaluación

Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Presentación	27.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Trabajo tutelado	17.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Examen de preguntas objetivas	17.5	C19 D6 C20 D12 D17
Práctica de laboratorio	37.5	C19 D6 C20 D12 D17

## Otros comentarios sobre la Evaluación

El estudiante tiene derecho a ser evaluado mediante evaluación continua o examen que se celebre en las convocatorias oficiales pero **no a ambas**.

· **Por defecto** se entenderá que **todos** los estudiantes desean cursar la **evaluación continua**. Renunciar requerirá comunicarlo al profesor de la materia mediante email dirigido a jamartin@fcomercio.es antes de la celebración del primer cuestionario de teoría.

### EVALUACIÓN CONTINUA.

Consta de 5 items evaluables con diferente ponderación; 2 de ellos que conforman la teoría (35,5% del total) y 3 la práctica (64,5% del total). La ponderación y nota mínima a obtener en cada ítem para superar la materia son:

#### 1. Teoría:

1.1. Cuestionarios de cada uno de los temas del temario: 17,5 pts. (nota mínima a obtener 5,25)

1.2. Dos cuestionarios de la mitad del temario: 18,0 pts. (nota mínima a obtener 5,40)

#### 2. Práctica:

2.1. Control de ejercicios a fin de curso: 19,5 pts. (nota mínima a obtener 5,85)

2.2. Elaboración y presentación de 4 ejercicios (en grupo): 27,5 pts. (nota mínima a obtener 8,25)

2.3. Elaboración y presentación de proyecto final (en grupo): 17,5 pts. (nota mínima a obtener 5,25)

**Cumpliendo los requisitos de calificación mínima** obtenida en cada ítem, el estudiante que no supere la teoría y/o la práctica podrá **recuperarlas en el examen de la convocatoria ordinaria y/o de 2ª oportunidad. No existirá derecho a recuperación si no se obtiene la calificación mínima requerida en evaluación continua.**

La **calificación final** se obtendrá por la **suma ponderada de las notas de teoría y práctica**, obtenidas en evaluación continua y recuperadas en el examen de convocatoria ordinaria y/o de segunda oportunidad, si fuera el caso.

### ALUMNOS QUE NO SIGUEN EVALUACIÓN CONTINUA.

Para superar la materia será preciso realizar un **examen teórico/práctico en las fechas de la convocatoria oficial** y tanto en primera como en 2ª convocatoria (2ª oportunidad). **La calificación** se obtendrá, con la **ponderación que se determine, por media de las pruebas de teoría y práctica**

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; cálculo de costes**, 2009,

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control**, 2010,

Ripoll, V., Alcoy, P. y Crespo, C., **Casos prácticos resueltos de contabilidad de costes**, 2011,

Horngrén, C.T., Datar, S.M. y Foster, G., **Contabilidad de costos; un enfoque gerencial**, 2007,

---

## **Recomendaciones**

### **Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente**

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

---

### **Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente**

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Decisiones de inversión en el comercio**

Asignatura	Decisiones de inversión en el comercio			
Código	V06G270V01402			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Cabaleiro Casal, Roberto			
Profesorado	Cabaleiro Casal, Roberto			
Correo-e	rcab@uvigo.es			
Web				
Descripción general	En esta materia se pretende dotar al alumno de formación para la toma de decisiones en los procesos de inversión: Clasificación de las inversiones, conocer los elementos y métodos para la valoración y selección de inversiones y valorar los riesgos asociados a estos procesos.			

**Competencias**

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
C20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
C21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
C22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

### Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Conocer el concepto de inversión y sus implicaciones en el sistema empresarial	B1 B2 B3 B6	C6	D1 D4 D6
Conocer la interrelación entre las inversiones y la estructura financiera	B1 B2 B3 B6	C19 C22	D4
Conocer el objetivo financiero	B1 B2 B3 B6	C6 C21	D15 D16
Conocer la situación de una empresa a partir de sus estados financieros	B1 B3	C4 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D4 D6 D8 D10
Conocer aquellas características definitorias que van a influir en la rentabilidad de las inversiones en el comercio	B1 B2 B3 B6	C19 C22	D3 D4 D5
Conocer y aplicar las principales técnicas analíticas para determinar la rentabilidad de las inversiones en el comercio	B1 B2 B6	C21 C24	D3 D4 D5 D8
Interpretar y dar a conocer los diferentes resultados obtenidos en la evaluación y rentabilidad de inversiones	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C20 C24	D1 D3 D4 D6 D10 D11 D12 D17
Conocer cuáles son aquellos factores que pueden introducir sesgos en los resultados de rentabilidad, así como su resolución e interpretación	B1 B2 B3 B6	C21 C24	D3 D4 D5 D6 D17
Aplicar herramientas informáticas en la resolución de supuestos prácticos de evaluación de la rentabilidad de inversiones	B1 B2 B4 B5	C21 C24	D3 D4 D5 D6 D8 D17 D18
Conocer y valorar la incidencia de la fiscalidad en la rentabilidad de las inversiones	B1 B2 B3 B6	C6 C19	D9 D11
Conocer y valorar la incidencia del riesgo en la rentabilidad de las inversiones	B1 B2 B4 B6	C6 C21 C24	D5 D6 D13 D14

## Contenidos

Tema

Fundamentos básicos: Función financiera y decisiones de inversión en la empresa

Estructura de la empresa: Análisis de la inversión, financiación y el ciclo económico

Decisiones de inversión en condiciones de certeza

Decisiones de inversión e incertidumbre

Procesos secuenciales de inversión

## Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	25	50	75
Resolución de problemas	16	35	51
Prácticas con apoyo de las TIC	4	10	14
Examen de preguntas objetivas	1	0	1
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	6	8
Observación sistemática	1	0	1

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

## Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas	Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral.
Prácticas con apoyo de las TIC	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios especiales con equipamiento y software informático especializado.

## Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas	El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de las clases de resolución de problemas y/o ejercicios. Además en cualquier escenario de docencia (presencial, mixta o totalmente virtual) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de moovi, ...) bajo la modalidad de concertación previa. En situaciones de un escenario de docencia no presencial, en la medida de lo posible se atenderán las solicitudes de tutorización en un plazo no superior a 3 días hábiles.
Prácticas con apoyo de las TIC	El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de un sistema de aprendizaje colaborativa a través de conjunto de tareas y de actividades que se proponen al alumno, siguiendo un itinerario de aprendizaje. Las tareas deben ser realizadas en un tiempo determinado.

## Evaluación

Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
-------------	--------------	---------------------------------------



Examen de preguntas objetivas	Pruebas para evaluación que pueden incluir preguntas tipo test o preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	40	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba en la que el alumno/ debe solucionar una serie de problemas y/o ejercicios en un tiempo/condiciones establecido/as por el profesor/a. Para ello, el alumnado debe aplicar los conocimientos adquiridos.	50	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada y sistemática para describir y registrar las manifestaciones del alumnado.	10	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

### Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas tipo test, preguntas directas sobre contenidos concretos, de resolución de problemas y/o ejercicios, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor.

Durante el curso académico, finalizados los capítulos, se realizarán pruebas tipo test o de preguntas directas sobre contenidos concretos que supondrán el 30% de la calificación sobre una base de 10 puntos. También, durante el curso académico, se recopilarán evidencias sobre las manifestaciones positivas por parte del alumnado en el proceso de enseñanza/aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor, que supondrán un 10% de la calificación sobre una base de 10 puntos. Estas evidencias surgirán del trabajo realizado por el alumno en las clases teóricas y/o prácticas, o bien a través de la presentación de alguna actividad a realizar fuera del aula, la cual será previamente comunicada por el profesor a todos los alumnos por medios electrónicos (Moovi).

En este proceso de evaluación continua, en la última semana del cuatrimestre se realizará una última prueba escrita que contendrá preguntas tipo test y/o preguntas directas, así como de resolución de problemas y/o ejercicios y que supondrá el 60% de la nota de la materia, correspondiendo el 10% a las preguntas test y preguntas directas y el 50% a la resolución de

problemas y/o ejercicios. La prueba de la última semana del cuatrimestre se califica sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 3 puntos para que tenga efecto la valoración por el descrito proceso de evaluación continua. La materia está superada cuando las aportaciones de las calificaciones de las pruebas anteriores a la calificación total alcance, como mínimo, 5 de los 10 puntos posibles.

Los alumnos que no se presenten a la prueba de la última semana del cuatrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a la evaluación continua.

Los alumnos que no hayan seguido, hayan renunciado, o no superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, serán evaluados a través de un examen global que se realizará en las fechas oficiales establecidas y publicadas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia, y que incluirá solamente las metodologías de evaluación con preguntas tipo test o de preguntas directas (3 puntos) y de resolución de problemas y/o ejercicios (7 puntos).

Los alumnos que concurren a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global de la materia en la fecha establecida y publicada por el centro, que será valorado con los mismos criterios enunciados en el párrafo anterior.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

Pindado García, J., **Finanzas Empresariales**, Madrid, 2012,

Pisón Fernández, I., **Dirección y Gestión Financiera de la Empresa.**, Madrid, 2001,

Suarez Suarez, A., **Decisiones óptimas de inversión y financiación.**, Madrid, 2014,

### **Bibliografía Complementaria**

Blanco Ramos, F. y Ferrando Bolado, M., **Dirección Financiera I. Selección de inversiones.**, Madrid, 2006.,

Fernández Alvarez, A.I., **Introducción a las Finanzas**, Madrid, 1994,

Hayat, S. y San Millán, A., **Finanzas en excel.**, Madrid, 2006,

Mascareñas Pérez Iñigo, J., **Finanzas para directivos.**, Madrid, 2010,

Vallelado González, E.; Azofra Palenzuela, V., **Prácticas de Dirección Financiera.**, Madrid, 2002,

---

## **Recomendaciones**

### **Asignaturas que continúan el temario**

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

### **Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente**

Contabilidad financiera/V06G270V01301

### **Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente**

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

---

## **Otros comentarios**

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. Por lo tanto podría ser objeto de posteriores reajustes a medida que lo aconseje el propio desarrollo del curso académico. Por otro lado, esta guía aporta a los alumnos la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso de formación.

## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Marketing estratégico

Asignatura	Marketing estratégico			
Código	V06G270V01403			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c
Lengua	Castellano			
Impartición	Departamento Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web	<a href="http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&amp;ensenyament=V06G270V01&amp;assignatura=V06G270V01403&amp;any_academic=2020_21">http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&amp;ensenyament=V06G270V01&amp;assignatura=V06G270V01403&amp;any_academic=2020_21</a>			
Descripción general	<p>Marketing Estratégico se plantea como continuación de la asignatura [Empresa: Fundamentos de marketing] (1º curso, 2º cuatrimestre), en la que el alumnado tiene la oportunidad de descubrir y conocer la disciplina del marketing desde la dirección de la empresa, es decir, como sistema de pensamiento y como gestión estratégica de herramientas y procedimientos.</p> <p>El objetivo de esta asignatura es profundizar en el estudio de lo que abarca y significa el marketing desde una perspectiva principalmente estratégica. Se pretende que el alumnado entienda cuáles son las tareas y acciones necesarias para llevar a cabo la planificación estratégica del área comercial de la empresa y conozca las nuevas técnicas y herramientas de marketing que se han desarrollado a lo largo de estos últimos años y que dan soporte a dicho objetivo.</p> <p>De este modo, se dotará al alumnado de los conocimientos necesarios que le permitan desarrollar puestos en la dirección de la organización con el fin de implementar los planes de marketing estratégico que sirvan de guía para las acciones comerciales de la empresa en el largo plazo.</p>			

## Competencias

Código	
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C7	CE7. Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

## Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Aplicación de conocimientos de Marketing Estratégico a la resolución de casos y situaciones reales de empresa.	B2	C14
	B3	C24
	B6	C26

Trabajar y presentar en individualmente y en equipo temas relevantes en el marco del Comercio y el Marketing.	B3	C7
	B4	C14
	B5	C24
	B6	C26

## Contenidos

Tema	
TEMA 1. ESTRATEGIA Y MARKETING	1.1. Concepto de estrategia 1.2. La dirección estratégica 1.3. Estrategia y Marketing 1.4. Orientación al mercado 1.5. Actividades de Marketing en la empresa 1.6. El proceso de planificación estratégica 1.7 Tendencias: big data, business intelligence, IA, IoT
TEMA 2. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO DE REFERENCIA	2.1. Concepto de producto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante y producto-mercado 2.3. Segmentación y posicionamiento 2.4. Evaluación del atractivo de mercado 2.5. Análisis de la competencia
TEMA 3. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LA CARTERA DE PRODUCTOS	3.1. Cartera de productos: Concepto y modelos de análisis 3.2. Matriz crecimiento- Cuota de mercado 3.3. Matriz atractivo de mercado - competitividad de la empresa 3.4. Análisis DAFO
TEMA 4. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVAS	4.1 Estrategias genéricas 4.2 Estrategias de crecimiento 4.2.1 Estrategias de crecimiento intensivo 4.2.2 Estrategias de crecimiento diversificado 4.5 Estrategias de expansión internacional 4.6 Estrategias competitivas
TEMA 5. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS	5.1. Caracterización y tipología de nuevos productos 5.2. Proceso de desarrollo de nuevos productos 5.3. Dirección del proceso de desarrollo de nuevos productos 5.4. Estrategias de imitación
TEMA 6. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING	6.1. Elementos del Plan Estratégico de Marketing 6.2. Estructura del Plan Estratégico de Marketing 6.3. Ejecución de Plan Estratégico de Marketing 6.4. Control del Plan Estratégico de Marketing

## Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Estudio de casos	22	35	57
Presentación	2	6	8
Trabajo tutelado	3	23	26
Lección magistral	22	4	26
Examen de preguntas objetivas	3	30	33

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

## Metodologías

	Descripción
Estudio de casos	Casos reales, comentario de novedades, análisis de situaciones empresariales, debates etc. Esta actividad se podrá realizar individualmente o en grupo.
Presentación	Presentación y exposición de trabajos de Marketing Estratégico realizados por el alumnado
Trabajo tutelado	El estudiantado, de manera individual o en grupo, elabora un documento sobre la temática de la materia. Se trata de una actividad autónoma del alumnado que incluye la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Lección magistral	Exposición de los conceptos teóricos en la clase fomentando la participación del alumnado.

## Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Lección magistral	En el horario de tutorías del profesorado de la materia.
Estudio de casos	En el horario de tutorías del profesorado de la materia.
Trabajo tutelado	En el horario de tutorías del profesorado de la materia.

<b>Evaluación</b>				
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Estudio de casos	Se valorará el desarrollo (en clase y fuera del horario de clases) y entrega de los casos prácticos, así como su presentación. La resolución del caso debe ser fundada con una explicación teórica. También se realizarán pruebas tipo test de repaso.	18	B2 B3 B4 B5 B6	C24
Trabajo tutelado	Plan de marketing, en grupo o individual Caso práctico individual	10	B2 B3 B4 B5	C24
Lección magistral	Se valorará la asistencia, actitud y participación del alumnado como requisito para tener derecho a la evaluación continua (ver otros comentarios).	2	B2 B6	C7
Examen de preguntas objetivas	Se valorarán los conocimientos mediante una o varias pruebas con preguntas tipo test y/o de respuesta corta (teóricas y prácticas).	70	B3	C7

### **Otros comentarios sobre la Evaluación**

#### **EVALUACIÓN CONTINUA**

Para tener derecho a [Evaluación continua] las alumnas y alumnos deben asistir a un mínimo del 80% de las clases prácticas y realizar el 100% de las actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). De este modo, si una alumna o alumno no asistiese a clase (de forma justificada) deberá entregar la/s tarea/s o actividad/s en los 3 días siguientes a la fecha máxima de entrega, no teniendo en cuenta la no asistencia solo para el cálculo del porcentaje de asistencia mínima (80%).

Para estos efectos NO se consideran entregadas las prácticas que no se suban a la plataforma Moovi, si el profesorado habilita una entrada para las mismas, o en su ausencia, no se entreguen en papel. La entrega fuera de plazo tiene una penalización mínima del 50% de la nota. Después de transcurridos 3 días de la fecha máxima de entrega, las tareas o actividades no se valorarán.

Se realizarán unas pruebas tipo test de repaso al final de cada uno de los temas de teoría. Las puntuaciones obtenidas en estas pruebas se tendrán en cuenta para complementar la nota correspondiente a la parte práctica.

También se realizará un trabajo tutelado (obligatorio para evaluación continua), que tendrán que defender en una exposición, y que se podrá realizar de forma individual o en grupo (será el profesorado quien lo decida).

La nota de la parte práctica será sobre 2 puntos, el trabajo tutelado será sobre 1 punto, mientras que el examen final tendrá un peso de 7 puntos (aunque se puntuarán sobre 10). De este modo la nota final se calculará en base a la siguiente fórmula:  $(\text{Puntuación de la parte práctica} \times 0,2) + (\text{Puntuación del trabajo tutelado} \times 0,1) + (\text{Puntuación del examen} \times 0,7) = \text{Nota final de la materia}$ .

El alumnado deberá obtener un aprobado en las prácticas (el aprobado sería 1 punto sobre 2), en el trabajo (el aprobado serían 0,5 puntos sobre 1) y en el examen (el aprobado sería 5 puntos sobre 10) por separado, para poder optar al aprobado en la materia. Si no se aprueba alguna parte no se tiene derecho a hacer media de las puntuaciones.

Las alumnas y alumnos que no cumplan los requisitos anteriores (asistencia mínima de un 80%, aprobar por separado prácticas y trabajo) tendrán que presentarse al examen oficial de la materia por EVALUACIÓN TRADICIONAL (con una puntuación de 0 a 10, siendo el "Aprobado" un 5), y este examen será diferente al del alumnado de evaluación continua.

#### **EVALUACIÓN TRADICIONAL**

Las alumnas y alumnos deben aprobar el examen fijado oficialmente (con una nota mínima de un 5), que será diferente que el examen en evaluación continua.

La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y tradicional) para el examen final será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y todo aquel contenido disponible en Moovi.

#### **SEGUNDA OPORTUNIDAD EN JULIO PARA LOS DOS SISTEMAS DE EVALUACIÓN**

Examen oficial de la materia establecido por el Centro en su calendario de exámenes, siendo el aprobado un 5 sobre 10. Excepcionalmente, se mantiene el sistema de evaluación continua (y la nota obtenida en el) para las alumnas y alumnos en evaluación continua que no aprobaran en la oportunidad anterior.

## ASPECTOS GENERALES

- En todos los sistemas, oportunidades y trabajos el aprobado será el 50% de la puntuación (Ej.: un 5 sobre 10, un 1 sobre 2, un 0,5 sobre 1). Y deben superarse todos para poder optar a evaluación continua.
- Toda la materia impartida a lo largo del cuatrimestre (clases de teoría, clases de práctica, material disponible en Moovi), es objeto de entrar en el examen.
- A lo largo del curso, en las clases de teoría, se realizarán unas pruebas de repaso (preguntas tipo test), que se tendrán en cuenta para el cálculo de la valoración de la evaluación continua.
- Todos los exámenes tendrán una parte de preguntas tipo test y otra parte de preguntas de desarrollo, pudiendo ser estas preguntas teóricas o prácticas (resolución de ejercicios/problemas).
- Siempre y cuando los y las estudiantes superaran la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que obtuvieran un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares. Para eso, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado, por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi), aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso, la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10 puntos. El alumno o alumna deberá entregar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, este se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

### Convocatoria fin de carrera:

En esta convocatoria no se aplica el sistema de evaluación continua por lo que el alumnado debe superar (5 sobre 10) el examen en la fecha fijada oficialmente. Se examinará tanto de la teoría como de la práctica.

### NOTAS:

Las fechas de los exámenes se podrán consultar en la página web del centro <https://fcomercio.uvigo.es>

Un comportamiento inadecuado en el aula (se valora la participación y actitud) o el uso inadecuado de los dispositivos móviles pueden afectar negativamente a la calificación final del alumnado.

---

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

Munuera Aleman J.L.Rodríguez Escudero A.I., **Estrategias de Marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección**, 2ª Edición, ESIC, 2012

Sainz de Vicuña, J.M., **El Plan de Marketing en la Práctica**, ESIC, 2017

González Vázquez, E. et al., **Manual Práctico de Marketing**, 1ª Edición, Pearson Educación, 2014

Munuera Aleman J.L.Rodríguez Escudero A.I., **Estrategias de Marketing. De la teoría a la práctica**, ESIC, 2006

#### Bibliografía Complementaria

---

### Recomendaciones

#### Asignaturas que continúan el temario

Marketing internacional/V06G270V01603

#### Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

#### Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

### Otros comentarios

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso promovidos por la dinámica de la clase, y del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo, se aportará al alumnado la información y las pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial**

Asignatura	Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial			
Código	V06G270V01404			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva			
Correo-e	evadiz@uvigo.es			
Web				
Descripción	Se trata de presentar un análisis conjunto de las actividades relacionadas con el flujo total de materiales y el flujo de información asociado, que van desde el aprovisionamiento hasta la entrega del producto final a los clientes, considerando la recuperación de los residuos ocasionados.			

**Competencias**

Código				
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.			
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.			
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.			
C5	CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios.			
C15	CE15. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio, así como el diseño y análisis de encuestas mediante muestreo probabilístico para la realización de estudios de mercado.			
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.			
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.			

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Realización de actividades que supongan comprender e identificar las principales aportaciones teóricas nos distintos ámbitos geográficos, sociales y culturales de la literatura del primero idioma extranjero.			
Aplicar herramientas de búsqueda, filtrado e interpretación en el área logística.	B2	C5 C15	D3 D5
Establecer objetivos, desarrollar estrategias y planes de acción propios de las actividades de aprovisionamientos y distribución comercial.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Manejar los conocimientos, procesos y técnicas específicas de la gestión de aprovisionamientos y distribución comercial, asumiendo los efectos de su práctica y las consecuencias de su acción en cualquier contexto de intervención reflexionando sobre sus propios posicionamientos.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Tomar decisiones en la búsqueda de soluciones a los problemas relacionados con la situación del área logística, así como la emisión de los correspondientes informes.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

**Contenidos**

Tema			
Tema 1. Introducción	El Subsistema de Operaciones ¿Qué es la Logística? Alcance de la Logística dentro de la empresa Logística inversa		
Tema 2. Cadena de suministros	Conceptualización Relaciones de cooperación Decisiones de localización		



Tema 3. Gestión de compras	Gestión de aprovisionamientos versus gestión de compras El proceso de compra Relaciones con el proveedor
Tema 4. Gestión de inventarios	Conceptualización Funciones de los inventarios Ventajas e inconvenientes de los inventarios Clasificación de los inventarios Modelos de gestión de inventarios
Tema 6. Lean Manufacturing	Evolución histórica Conceptos generales Técnicas Lean
Tema 5. Transporte	Evolución de los medios de transporte Palés y contenedores Gestión de rutas

### Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	15	15	30
Resolución de problemas	20	30	50
Estudio de casos	3	3	6
Seminario	2	2	4
Resolución de problemas y/o ejercicios	6	25	31
Examen de preguntas objetivas	3	26	29

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

### Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas	Resolución y presentación de ejercicios/cuestiones/trabajos por parte del alumno/a, de forma individual o en grupo, bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor.
Estudio de casos	Planteamiento, análisis, resolución y debate de casos y situaciones relacionadas con la materia.
Seminario	Reuniones que el alumnado mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento, desarrollo y supervisión de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.

### Atención personalizada

#### Metodologías Descripción

Seminario	Reuniones que el alumnado mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento, desarrollo y supervisión de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.
-----------	---

### Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Resolución de problemas y/o ejercicios	Pruebas en las que el estudiante debe solucionar una serie de casos, problemas y ejercicios en un tiempo y condiciones establecidos por el profesor/a. De esta manera, el alumno/a debe aplicar los conocimientos que adquirió.	40	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5
Examen de preguntas objetivas	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y razonada en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5

### Otros comentarios sobre la Evaluación

#### EVALUACIÓN CONTINUA

La evaluación de los/as alumnos/as se realizará de la siguiente manera:

- Examen final (60 % de la nota final). Se realizará un único examen al final del cuatrimestre que tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

- Pruebas de seguimiento (40 % de la nota final). Estas actividades se desarrollarán en las sesiones prácticas. Sólo se podrán realizar en las fechas y sesiones establecidas, cada estudiante deberá asistir al grupo que se le haya asignado para la

realización de las mismas. Las fechas serán elegidas y aprobadas por los/as alumnos/as en las primeras semanas de clase, partiendo de la propuesta que mostrará la profesora el día de la presentación.

Para superar la materia es necesario cumplir dos condiciones: superar el examen final y conseguir un mínimo de 5 puntos en la materia. El resultado de la evaluación se expresará en una escala de 0 a 10 puntos.

En el caso de superar el examen, la nota final de la materia resultará de la suma de la nota conseguida en el examen y en las pruebas de seguimiento.

En el caso de no superar el examen, la nota final de la materia será la resultante de expresar la nota del examen final en una escala de 10 puntos.

Los alumnos que participen en alguna prueba de evaluación continua y no se presenten al examen final serán calificados como suspensos y su nota estará comprendida entre 0 y 4.

#### EVALUACIÓN NO CONTINUA

Aquellas personas que no quieran acogerse al sistema de evaluación continua podrán realizar un examen (100 % de la puntuación). Este tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

El estudiante deberá solicitar el sistema de evaluación no continua en MOOVI en las fechas establecidas por la profesora.

El examen costará de dos partes: la primera (coincide con el examen de evaluación continua) supondrá el 60 % de la nota y la segunda el 40 % restante (su nivel de dificultad será un poquito mayor).

Para superar la materia es necesario cumplir dos condiciones: superar la primera parte y conseguir un mínimo de 5 puntos en la materia. Si no se supera la primera parte, en actas figurará la nota de esta en una escala de 0 a 10.

#### SEGUNDA CONVOCATORIA

La segunda convocatoria se regirá por las mismas normas. El examen de la convocatoria extraordinaria tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/> )

#### CONVOCATORIA FIN DE CARREIRA

En la convocatoria de fin de carrera, se planteará un examen que supondrá el 100% de la calificación. Este tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/> )

#### OBSERVACIONES

Cualquier evidencia de probas plagiadas o copiadas, total o parcialmente, supondrá una calificación de suspenso en todas las convocatorias del curso académico.

Todas las pruebas deberán ser entregadas a su finalización y bajo ningún concepto podrán ser sacadas fuera del aula.

La revisión de exámenes tendrá lugar en el horario y lugar establecido por la profesora.

Se facilitará el cronograma de la asignatura a través de Google Calendar, el enlace para acceder estará a disposición de los/as alumnos/as antes del comienzo del cuatrimestre. En él se hará constar las actividades a realizar en cada sesión.

---

#### Fuentes de información

##### Bibliografía Básica

Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, ISBN: 978-84-368-3285-3, 1ª edición, Pirámide, 2015

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística integral: Lean Supply Chain Management**, ISBN: 978-84-153-3051-6, 3ª edición, PROFIT, 2015

Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, ISBN: 978-84-17209-78-0, 1ª edición, PROFIT, 2019

Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, ISBN: 978-84-368-2948-8, 1ª edición, Pirámide, 2013

##### Bibliografía Complementaria

---

- Arias Aranda, D. Y Minguela Rata, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, ISBN: 978-84-368-3912-8, 1ª edición, Pirámide, 2018
- Arias Aranda, D. Y Minguela Rata, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, ISBN: 978-84-368-3911-1, 1ª edición, Pirámide, 2018
- Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, ISBN: 978-84-808-8947-6, 1ª edición, Gestión 2000, 2003
- Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, ISBN: 978-97-010-6132-9, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007
- Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, ISBN: 978-84-840-8330-6, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005
- Consortio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, ISBN: 978-84-878-8771-0, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004
- Cuatrecasas, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, ISBN: 978-84-797-8997-8, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, ISBN: 978-84-973-2156-3, 1ª edición, Paraninfo, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, ISBN: 978-84-973-2850-0, 2ª edición, Paraninfo, 2011
- Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, ISBN: 978-97-068-6031-6, 4ª edición, Thomson, 2000
- García Villalobos, J. C., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, ISBN: 978-84-184-6313-6, 1ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2021
- Marco, J. A., **Logística 5.0**, ISBN: 978-84-187-5703-7, 1ª edición, Almuzara, 2021
- Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, ISBN: 978-84-735-6984-2, 2ª edición, ESIC, 2014
- Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, ISBN: 978-84-987-5035-5, 5ª edición, Gestión 2000, 2009
- Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, ISBN: 978-84-368-3282-2, 2ª edición, Pirámide, 2015
- Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, ISBN: 978-8473564397, 3ª edición, ESIC, 2006
- Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, ISBN: 978-84-735-6650-6, 1ª edición, ESIC, 2010
- Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, ISBN: 978-84-840-8574-4, 1ª edición, Andavira Editora, 2010

## Recomendaciones

### Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

### Otros comentarios

- Es conveniente mantener actualizados los datos de contacto en la plataforma MOOVI. Además, es necesario subir allí una foto tipo carnet para evitar la entrega de fichas en formato papel.
- Es fundamental asistir a las sesiones de aula con el material necesario para su desarrollo.
- No se usarán de forma continuada teléfonos móviles, ordenadores portátiles, tabletas o similares en las sesiones de trabajo, por lo que se solicita que estén desconectados cuando no se estén usando. No obstante, se avisará con antelación cuando necesitemos incorporar alguno de estos dispositivos.
- Es importante generar en el aula, entre todos y todas, un ambiente de confianza y respeto que permita manifestarnos con libertad, establecer dinámicas de cooperación y, por ende, poder disfrutar del aprendizaje.

(\*)Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el estudiante en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso promovidos por la dinámica de la clase, y del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo, se aportará al alumnado la información y las pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Régimen fiscal de la empresa**

Asignatura	Régimen fiscal de la empresa			
Código	V06G270V01405			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Álvarez Villamarín, José Carlos			
Profesorado	Álvarez Villamarín, José Carlos			
Correo-e	xalvarez@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descripción general	RFE es una asignatura que tiene como objetivo introducir a los alumnos en el campo de la fiscalidad aplicada. En particular, se desarrollan dos de los impuestos más importantes que inciden en la actividad empresarial: el IRPF y el Impuesto de Sociedades.			

**Competencias**

Código	
C2	CE2. Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial.
C3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C13	CE13. Conocer los reglamentos de los impuestos, en particular los que afectan a las transacciones, con el fin de saber cumplimentar las correspondientes declaraciones, así como el régimen jurídico de la obligación tributaria y los procedimientos de aplicación de los tributos, en especial la liquidación, recaudación e inspección.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Adquirir conocimientos básicos para entender el papel que desempeña la fiscalidad en las decisiones económicas	C2 C3 C13	D4 D5
Desarrollar habilidades de búsqueda, uso y comprensión de la normativa tributaria vigente	C6 C13	D2 D4 D5
Entender los efectos de la tributación sobre las distintas fuentes de renta: trabajo, capital, actividades económicas y alteraciones patrimoniales	C13 C19	D3 D4 D5 D6 D17 D18

Potenciar la capacidad de trabajar en equipo buscando encontrar las mejores soluciones tributarias	C13	D2 D3 D4 D8 D11 D16 D17 D18
--	-----	--

Justificar y defender las decisiones adoptadas en materia de tributación mediante estudios de caso.	C13 C19	D1 D3 D4 D5 D6 D11 D16 D17 D18
---	------------	--

## Contenidos

Tema	
Parte I: Introducción al Sistema Fiscal Tema 1: Objetivos y metodología de la materia	Objetivos básicos. La organización de la materia. El método de trabajo y su evaluación.
Tema 2: Caracterización del Sistema Fiscal Español y bases para la fiscalidad personal y empresarial	El papel de los Impuestos en la realidad económica. Composición del Sistema Fiscal. Características básicas de las principales figuras tributarias.
Parte II: El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Tema 3: Introducción al IRPF	Elementos básicos del Impuesto: contribuyente y unidad familiar, rentas sujetas y exentas, período impositivo.
Tema 4: Rentas de las Personas Físicas	Rendimientos del Trabajo, Rendimientos del Capital, Ganancias y Pérdidas Patrimoniales
Tema 5: Rentas de las Actividades Económicas Empresariales y Profesionales individuales	Elección del régimen de estimación de la renta. Determinación de la renta en Estimación Directa y Estimación Objetiva.
Tema 6: Liquidación del IRPF	Integración y compensación de las rentas. Mínimo Personal y Familiar. Cuota Integra y Deducciones.
Parte III: El Impuesto sobre Sociedades. Tema 7: Introducción al IS.	Elementos básicos del Impuesto: contribuyente, resultado contable y base imponible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos y gastos.
Tema 8: Operaciones determinantes de la Base Imponible	Gastos no deducibles. Amortizaciones. Arrendamiento Financiero. Deterioro de Valor y Transmisiones Patrimoniales.
Tema 9: Liquidación del IS	Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducciones.

## Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Actividades introductorias	1	0	1
Lección magistral	27	27	54
Estudio de casos	14	14	28
Prácticas con apoyo de las TIC	4	4	8
Resolución de problemas de forma autónoma	0	25	25
Examen de preguntas de desarrollo	6	28	34

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

## Metodologías

	Descripción
Actividades introductorias	Presentación del contenido y objetivos de la materia. Metodología de trabajo y sistemas de control y evaluación.
Lección magistral	Para cada tema el docente presentará en el aula las cuestiones mas relevantes y formulará la metodología a seguir para interpretar las consecuencias y efectos prácticos de la norma tributaria. Posteriormente el alumnado deberá revisar de manera autónoma los contenidos expuestos.
Estudio de casos	Se realizarán sesiones prácticas que tendrán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión se propondrán casos a estudiar en grupos reducidos (de 3 o 4 estudiantes) conformados al inicio del curso. Cada grupo deberá comentar, resolver y defender los casos planteados. O alumnado disporá previamente de los enunciados de los casos a través de la Plataforma Virtual y deberá elaborar en su grupo reducido una primera propuesta de solución justificada que deberá ser entregada a través de la Plataforma Virtual antes del desarrollo de la sesión presencial.

Prácticas con apoyo de las TIC	Las sesiones prácticas en aula informática se harán de manera individualizada y consistirán en la resolución de un caso práctico empleando las aplicaciones informáticas de la Agencia Tributaria. Para su desarrollo el alumnado dispondrá previamente del enunciado del caso en la Plataforma Virtual.
Resolución de problemas de forma autónoma	Cada semana, después de la sesión magistral, se abrirá un formulario práctico digital (de respuesta corta o test) en la Plataforma Virtual, relativo a los contenidos desenvueltos en la sesión magistral y en la práctica correspondientes. Se trata de actividades no presenciales que posibilitan el seguimiento y evaluación del alumnado, que deberá responder en los plazos señalados.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos	Se hará un seguimiento individualizado de los resultados conseguidos y de las dudas surgidas en los estudios de caso. La resolución de dudas se realizará preferentemente en la modalidad presencial. De concurrir circunstancias extraordinarias que lo impidan, las sesiones de tutoría podrán realizarse por medios telemáticos en el Despacho Virtual bajo la modalidad de concertación previa. De ser el caso, estas tutorías virtuales también podrán ser colectivas sobre temas específicos.
Prácticas con apoyo de las TIC	El alumnado resolverá de manera individualizada casos prácticos en las aulas de informática empleando las aplicaciones de la Agencia Tributaria (Simulador RentaWeb y Simulador SociedadesWeb).

### Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Estudio de casos	La entrega (previa a la sesión presencial) de las propuestas de solución de los estudios de caso se evaluará conjuntamente con las pruebas tipo tests: será necesario que el grupo de trabajo haya entregado al menos 6 casos para obtener puntuación en las pruebas test.	0	C6 D3 C13 D4 C19 D6 D8 D11 D16 D17 D18
Resolución de problemas de forma autónoma	Se evaluará y puntuará la resolución de los test propuestos después de cada tema. Este apartado de trabajo personal se puntuará sobre un máximo global de 3 puntos. Será requisito necesario para obtener puntuación en este apartado que el grupo de trabajo al que pertenece cada estudiante haya entregado al menos 6 propuestas de solución de los estudios de caso.	30	C13 D2 C19 D3 D4 D5 D6 D11 D17 D18
Examen de preguntas de desarrollo	Al final de las partes II y III del programa de la materia, en dos sesiones presenciales, se propondrá un caso que el estudiante deberá resolver de manera individual y que permitirá evaluar su nivel de conocimientos y capacidad de argumentación y justificación de las decisiones adoptadas. La prueba relativa al IRPF se puntuará con un máximo de 4 puntos y la relativa al IS con un máximo de 3 puntos.	70	C2 D1 C3 D3 C6 D4 C13 D5 C19 D6 D11 D16 D17 D18

### Otros comentarios sobre la Evaluación

En esta asignatura se realizará una Evaluación Continua (AC en adelante) del trabajo realizado por el estudiante.

Para superar la asignatura por AC deben cumplirse las siguientes condiciones:

1) Alcanzar al menos un 25% de la nota en juego en cada uno de los tres apartados puntuables: test, prueba IRPF y prueba IS.

2) Obtener al menos 5 puntos en la suma de estos tres apartados puntuables (pruebas tests y pruebas IRPF y IS).

La no presentación a cualquiera de las dos pruebas presenciales escritas (IRPF e IS) supondrá que el estudiante deja de ser evaluado en AC.

También se saldrá de la AC si no se consigue al menos un 25% de la nota en juego en cada una de las tres pruebas realizadas (pruebas test, prueba IRPF y prueba IS).

La nota final por Evaluación Continua será la suma de las notas parciales obtenidas hasta ese momento.

El alumnado tendrá de plazo máximo para renunciar al sistema de AC el día anterior a la fecha fijada para la realización de la prueba de IRPF.

Alternativamente al sistema de AC, el estudiantado podrá optar a ser evaluado con un examen final que supondrá el 100% de la cualificación. Este examen consistirá en la realización de dos estudios de caso completos, uno de IRPF y otro de IS. En caso de no presentarse pero tener hecho trabajo de AC sin renunciar, la nota final será la obtenida en AC.

Los estudiantes que se presenten a la convocatoria extraordinaria o a la convocatoria fin de carrera realizarán un examen con dos estudios de caso (IRPF e IS). Este examen supondrá el 100% de la cualificación.

(las fechas de los exámenes finales podrán ser consultadas en la página web de la Escuela: <http://fcomercio.uvigo.es>)

-----

Siempre y cuando @ estudiante supere la materia segundo los criterios antes descritos, se le sumará la nota que obtenga un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el Centro, la Universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación pueda suponer un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquiera caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y se la trasladará al profesorado.

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

Grupo Docente Fiscalidade Aplicada UVigo, **Esquemas Básicos e Supostos Prácticos**, 2022

**Legislación IRPF actualizada 2022,**

**Legislación IS actualizada 2022,**

Domínguez, F., **Sistema Fiscal Español**, última, Prensas de la Universidad de Zaragoza,

Barberán, M.A. e outros, **Ejercicios y Cuestiones de Fiscalidad**, última, Prensas de la Universidad de Zaragoza,

Albi, E. e Paredes, R., **Sistema Fiscal Español (I y II)**, última, Ariel,

Agencia Tributaria, **[www.aeat.es](http://www.aeat.es),**

NewPyme, **[www.plangeneralcontable.com](http://www.plangeneralcontable.com),**

### **Bibliografía Complementaria**

Alonso, R., **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Comentarios y casos prácticos**, última, Centro de Estudios Financieros (CEF),

Borrás, F. e Navarro, J.V., **Impuesto sobre Sociedades. Comentarios y casos prácticos**, última, Centro de Estudios Financieros (CEF),

Moreno, M.C. e Paredes, R., **Casos Prácticos de Sistema Fiscal**, última, Delta,

Pla, A. e Salvador, C., **Impuesto sobre Sociedades. Régimen general y empresas de reducida dimensión**, última, Tirant lo Blanch,

Portillo, M.J., **Manual de Fiscalidad. Teoría y Práctica**, última, Tecnos,

Instituto de Estudios Fiscales, **[www.ief.es](http://www.ief.es),**

Domínguez, F., **Planificación Fiscal Personal y de la Empresa**, última, Aranzadi,

---

## **Recomendaciones**

### **Asignaturas que continúan el temario**

Tributación de las operaciones comerciales/V06G270V01605

Creación de empresas comerciales/V06G270V01702

---

### **Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente**

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

---

### **Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente**

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

