



(*)E. U. de Estudos Empresariais

TEACHING GUIDE

COURSE 2017/18

TEACHING GUIDE

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

LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

TO SEE THE SITUATION ON THE MAP CLICK [HERE](#) OR USE STREETVIEW. PFOR URBAN BUS ACCESS: VITRASA

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE U.S.E. AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



HOW TO GET TO THE SCHOOL



FACILITIES AND SERVICES

(*)



Direction team

DIRECTOR

Ms CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARY

Ms MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTOR OF EXTERNAL RELATIONS AND STUDENT

Ms M^a DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTOR OF EXCHANGES AND INTERNATIONAL RELATIONS

D.ARACELI GONZÁLEZ Crespán

SUBDIRECTOR OF ACADEMIC ORGANIZATION

Mr. EMILIO GARCÍA ROUSSELLO

SCHOOL CALENDAR 2017-2018

The Calendar of the Academic Course of the BSc. in Commerce given by the EUEE can be found in its web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

(*Grao en Comercio

Subjects

Year 3rd

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01501	Management Accounting	1st	6
V06G270V01502	Financing decisions in business	1st	6
V06G270V01503	Planning of integrated information resources	1st	6
V06G270V01504	Foreign commercial management	1st	6
V06G270V01505	Language for intercultural negotiation: English	1st	6
V06G270V01507	Language for intercultural negotiation: German	1st	6
V06G270V01601	Presentation and interpretation of financial information	2nd	6
V06G270V01603	International marketing	2nd	6
V06G270V01604	Labour Law	2nd	6
V06G270V01605	Taxation of business operations	2nd	6
V06G270V01606	Business strategy and management of aid	2nd	6

IDENTIFYING DATA**Contabilidad de gestión**

Subject	Contabilidad de gestión			
Code	V06G270V01501			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Economía financiera y contabilidad			
Coordinator	Martín-Casal García, José Antonio			
Lecturers	Martín-Casal García, José Antonio			
E-mail	jamartin@uvigo.es			
Web				
General description	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

Code

Resultados de aprendizaje

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Nueva	

Contenidos

Topic

TEMA 1. Análisis coste/volumen/beneficio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objetivo, hipótesis y limitaciones del modelo. 2. Cálculo analítico del punto de equilibrio. 3. Construcción de la representación gráfica del punto de equilibrio. 4. Análisis de sensibilidad. Apalancamiento operativo. 5. Indicadores relacionados con el punto de equilibrio. 6. Casos de multiproducción. 7. Análisis del C-V-B en condiciones de riesgo e incertidumbre.
TEMA 2. La medición del coste y del beneficio en la toma de decisiones a corto plazo. Ingresos y costes relevantes.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. El concepto de coste/ingreso relevante para la toma de decisiones en un horizonte temporal de corto plazo. 3. Factores cuantitativos y cualitativos que inciden en el proceso de toma de decisiones. 4. Ejemplos de aplicación a tópicos de decisión.
TEMA 3. El comportamiento en las organizaciones y centros de responsabilidad (I)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. La necesidad de control y la contabilidad de gestión. 3. Aspectos a considerar en el diseño, implantación y utilización de la contabilidad de gestión como instrumento de control. 4. La adaptación de la contabilidad de gestión a la estrategia y a la estructura de la empresa.
TEMA 4. Centros de responsabilidad (II) y centros de beneficios.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Algunas consideraciones sobre los centros de beneficios. 3. Criterios para medir y controlar al responsable de un centro de beneficios. 4. Resumen
TEMA 5. Precios de transferencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Concepto de precio de transferencia. 3. Objetivos de los precios de transferencia. 4. Condiciones a tener en cuenta al establecer un sistema de precios de transferencia. 5. Posibles restricciones para la fijación de precios de transferencia. 6. Métodos para la fijación de precios de transferencia
TEMA 6. El proceso presupuestario.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El proceso presupuestario. 2. Consideraciones en torno al concepto de presupuesto. 3. Presupuesto maestro y presupuestos operativos. 4. Técnicas de presupuestación. 5. El control presupuestario.

TEMA 7. Costes estandar y análisis de desviaciones

1. Introducción.
2. Tipos de estándares.
3. Cálculo de desviaciones; Ejemplo.
4. Supuestos.

TEMA 8. Herramientas contables con enfoque estratégico.

1. La gestión del ciclo de vida.
2. El coste objetivo.
3. La gestión basada en la actividad (ABM)
4. El coste y la reingeniería de procesos.
5. La calidad y el coste.
6. La gestión del coste y la cadena de valor.
7. La gestión del coste medioambiental.
8. Sistemas justo a tiempo.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión magistral	14	28	42
Presentaciones/exposiciones	14	28	42
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	21	21
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	21	21
Trabajos de aula	21	0	21
Pruebas de tipo test	1	0	1
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	2	0	2

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

Metodologías

	Description
Sesión 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.
Presentaciones/exposiciones	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 y/o ejercicios	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 y/o ejercicios de forma autónoma	De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos.
Trabajos de aula	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

Methodologies	Description
Trabajos de aula	A solicitud del alumno se resolverán las dudas que se puedan plantear en el horario de tutorías que se publicará.
Presentaciones/exposiciones	A solicitud del alumno se resolverán las dudas que se puedan plantear en el horario de tutorías que se publicará.

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Presentaciones/exposiciones	Valoración del grado de asimilación, claridad expositiva, de síntesis y de presentación de los ejercicios del tema asignado de forma individual o en grupo y de las respuestas dadas a las preguntas del profesor.	15	
Trabajos de aula	Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado.	15	
Pruebas de tipo test	Realización de preguntas test o abiertas en el aula sobre el tema tratado en la sesión anterior y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo.	10	
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	Realización de dos exámenes teóricos a lo largo del curso (30%) y un examen práctico a la conclusión de la materia (30%).	60	

Other comments on the Evaluation

Quienes renuncien a la evaluación continua, no se presenten o no la superen deberán realizar un examen final teórico/práctico. El examen final será también el método de evaluación en segunda convocatoria. Esos exámenes se realizarán en la fechas de convocatoria oficial.

En ambos casos la materia se superará con una calificación de 5 sobre 10 siendo necesario obtener al menos un 3 en cada una de las partes que componen la nota.

Fuentes de información

Basic Bibliography**Complementary Bibliography**

AECA, **La contabilidad de gestión como instrumento de control. Dcmtº nº 2 serie principios de contab. de gestión**, 1990,

AECA, **El proceso presupuestario en la empresa. Dcmtº nº 4 de la serie principio de contab.de gestión**, 1992,

Alvarez-Dardet Espejo, M^ªC. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control**, 2010,

Anthony, R.N. y Govindarajan, V., **sistemas de control de gestión (10ª edic.)**, 2003,

Donoso Anes, R. y Donoso Anes, A., **sistemas de costes e información económica**, 2011,

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

Drury, C., **Management accounting for business (4ª edit)**., 2009,

Recomendaciones

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

IDENTIFYING DATA**Decisiones de financiación en el comercio**

Subject	Decisiones de financiación en el comercio			
Code	V06G270V01502			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Economía financiera y contabilidad			
Coordinator	Docampo Barrueco, Jose Maria			
Lecturers	Docampo Barrueco, Jose Maria			
E-mail	docampo@uvigo.es			
Web				
General description	Interpretación y toma de decisiones de financiación en todas las posibles modalidades: autofinanciación y financiación externa. Análisis del sistema financiero.. Estimación del coste de las diferentes alternativas financieras			

Competencias

Code	
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.
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.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse 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

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Adquirir conocimientos acerca de la financiación interna de la empresa, a través de los métodos de autofinanciación.	C6	D1 D3
Adquirir conocimientos acerca de la financiación externa a través de la renta variable.	C6	D1 D3
Adquirir conocimientos acerca de la financiación externa a través de la renta fija.	C6	D1 D3
Conocer las distintas formas de financiación externa bancaria así como capacidad de elección entre las mismas.	C6	D1 D3 D4 D8 D10
Conocer el funcionamiento y composición del sistema financiero español: instituciones y mercados.	C4	D1 D10 D13 D18

Contenidos

Topic

1. la función financiera en la empresa	1.1. Introducción. Evolución histórica 1.2. La función financiera en la empresa 1.3. El objetivo financiero en la empresa
2. Financiación a largo plazo. Financiación Externa en mercados	2.1. Títulos de renta fija: bonos y obligaciones 2.2. Títulos de renta variable: acciones ordinarias 2.3. Emisiones híbridas
3. Financiación a largo plazo. Financiación externa en intermediarios financieros	3.1. Préstamos y créditos 3.2. Préstamos participativos 3.3. Leasing 3.4. Renting 3.5. Capital Riesgo 3.6. Project Finance
4. Financiación a largo plazo. Autofinanciación	4.1. Concepto en introducción 4.2. Función financiera de la amortización 4.3. Financiación externa o interna. Ventajas e inconvenientes.
5. Financiación a corto plazo	5.1. Introducción 5.2. Pasivos espontáneos 5.3. Descuento comercial 5.4. Polizas de crédito 5.5. Factoring 5.6. Confirming
6. La planificación financiera	6.1. Introducción 6.2. Diseño e implantación de una planificación financiera 6.3. El presupuesto de capital 6.3.1. Inversiones 6.3.2. Financiaciones 6.4. Recursos financieros 6.4. El presupuesto de tesorería 6.4. Operaciones especiales 6.5. El equilibrio financiero
7. Sistema financiero español	7.1. Introducción 7.2. Instituciones financieras bancarias 7.3. Otras instituciones financieras 7.4. Los mercados financieros

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	6	12	18
Prácticas en aulas de informática	15	24	39
Estudio de casos/análisis de situaciones	6	12	18
Sesión magistral	24	48	72
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	3	0	3

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

Metodologías

	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividad en la que se formulan problemas 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 en aulas de informática	Actividades de aplicación de conocimientos a situaciones concretas, y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio, que se realizan en aulas de informática.

Estudio de casos/análisis Resolución de ejercicios que contemplen los conocimientos adquiridos en el contexto de una de situaciones situación concreta de la empresa.

Sesión 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

Methodologies	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	El alumno podrá consultar en las tutorías presenciales o por correo electrónico las dudas que se planteen.
Prácticas en aulas de informática	En las sesiones prácticas el alumno tiene la posibilidad de resolver todas las dudas que surjan en relación con el trabajo que realiza o su trabajo en casa.

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Estudio de casos/análisis de situaciones	Resolución de dos pruebas durante el curso, en relación con las prácticas realizadas, que serán oportunamente anunciadas	80	C4 C6 C24	D1 D3 D4 D6 D8 D10 D11 D13 D17 D18
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Resolución de una prueba escrita presencial sobre la parte teórica	20	C4 C6	D1 D4 D10 D18

Other comments on the Evaluation

La evaluación consta de una parte teórica (prueba escrita presencial) y varias pruebas de resolución de casos prácticos (máximo de 3) que serán convocadas oportunamente, con los porcentajes indicados.

Los alumnos que no sigan la evaluación continua o la suspendan realizarán un examen presencial escrito en el que se plantearán cuestiones teóricas (30%) y un caso práctico (70%) individual o en grupo que será defendido por el alumno. La parte práctica podría realizarse en aula o en ordenador (Hoja de calculo MS Excel).

La evaluación extraordinaria sigue los mismos parámetros.

Fuentes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Durbán Oliva, S. y otros, **Planificación financiera en la práctica empresarial**, Madrid 2009,

Partal Ureña, A., **Introducción a las finanzas empresariales**, Madrid 2016,

López Lubián, F.; García Estevez, P., **Finanzas en el mundo corporativo. Un enfoque práctico**, Madrid 2005,

Suarez Suarez, A.S., **Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa**, Madrid, 2006,

Pison Fernández, I., **Dirección y gestión financiera de la empresa**, Madrid 2001,

Recomendaciones

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Other comments

LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE LAS MATERIAS SEÑALADAS SON IMPRESCINDIBLES PARA UN SEGUIMIENTO NORMAL DE LA MATERIA.

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe

flexible, en consecuencia, puede requerir ajustes a lo largo del curso académico promovidos por la dinámica de la clase y del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Así mismo, se le aporta al alumnado la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

IDENTIFYING DATA**Planificación de recursos de información integrados**

Subject	Planificación de recursos de información integrados			
Code	V06G270V01503			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Organización de empresas y marketing			
Coordinator	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Lecturers	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
E-mail	sandoval@uvigo.es			
Web				
General description	La materia se centra en el estudio de los recursos de información necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. Se estudia como las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) pueden contribuir a la mejora de la gestión empresarial, analizando las principales aplicaciones que permiten explotar la información y el conocimiento, generados tanto en el interior como en el exterior de la empresa.			

Competencias

Code	
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.
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.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

Resultados de aprendizaje

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Saber analizar la información necesaria para el correcto funcionamiento de la empresa.	B1 B2	C5	D10
Saber utilizar las herramientas informáticas necesarias para la gestión de la información en la empresa		C4 C24	D5

Contenidos

Topic	
Sistemas y tecnologías de información en la empresa.	Conceptos. Estructura y procesos del sistema de información. Tipos de sistemas. Incidencia en la competitividad empresarial.
Almacenamiento de información	Sistemas de gestión de bases de datos. Diseño del modelo de datos. El acceso a los datos almacenados.
Sistemas integrados de gestión (ERP)	Concepto y características de los sistemas integrados de gestión. El mercado de los ERP. Análisis económico y factores clave para la implantación.
Otras aplicaciones de las TIC en el ámbito empresarial.	Gestión de las relaciones con los clientes. Herramientas para el trabajo colaborativo. Sistemas de gestión documental. Herramientas de gestión de procesos. Aplicaciones basadas en dispositivos móviles.

Business intelligence y sistemas de ayuda a la decisión.

Conceptos y herramientas de Business Intelligence. Explotación de la información y cuadro de mando. Herramientas de apoyo a la toma de decisiones.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Tutoría en grupo	6	0	6
Trabajos tutelados	4	100	104
Trabajos de aula	4	0	4
Sesión magistral	12	0	12
Prácticas en aulas de informática	22	0	22
Pruebas de respuesta corta	2	0	2

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

Metodologías

	Description
Tutoría en grupo	Tutorías destinadas a resolver dudas y orientar a los alumnos en la adquisición de las competencias de la materia.
Trabajos tutelados	Aprendizaje autónomo. Lectura y preparación previa de las clases teóricas y prácticas por parte del alumno, con objeto de asimilar los contenidos de la materia y preparación de las pruebas evaluables
Trabajos de aula	Desarrollo de casos/ejercicios y debate en el aula bajo las directrices y supervisión del profesor.
Sesión magistral	Lección magistral participativa, con material de apoyo y medios audiovisuales. El profesor explicará los diferentes temas y puntos que conforman el programa, pero a la vez motivará la participación activa en clase, tratando de intercalar el uso de su palabra con intervalos de diálogo profesor-alumno. Esta participación activa provendrá de dos ámbitos; por un lado, de las posibles dudas o comentarios que pudieran surgir por parte del alumno como consecuencia de la explicación del profesor; por otro, será el propio profesor quien también pueda lanzar preguntas y planteamiento de casos al auditorio, tratando con este elemento dinamizador de conseguir respuestas y generar debate que lleve al enriquecimiento de la exposición.
Prácticas en aulas de informática	Propuesta y/o exposición de casos prácticos con utilización de las herramientas informáticas necesarias.

Atención personalizada

Methodologies Description

Tutoría en grupo Se establecerá un horario de tutorías durante el tiempo de impartición de la asignatura. También es posible fijar una tutoría fuera de este horario, previa petición y consulta a través del correo electrónico.

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Trabajos tutelados	Realización de un trabajo práctico de diseño de datos, almacenamiento y recuperación de la información	20	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10
Trabajos de aula	Se controlará la asistencia y participación en las actividades planteadas con el objetivo de presentar y/o comprobar la correcta comprensión de los contenidos de la materia.	10	B1 B2	C4 C5	D5 D10
Prácticas en aulas de informática	Se controlará la asistencia y realización de las tareas planteadas relacionadas con la gestión y explotación de los datos de una empresa.	10	B1 B2	C4 C24	D5 D10
Pruebas de respuesta corta	Preguntas cortas, teóricas y prácticas, sobre los contenidos desarrollados en la materia.	60	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10

Other comments on the Evaluation

Para superar la materia se requiere obtener como mínimo 3 puntos en el examen (puntuado sobre 6).

La puntuación obtenida por la participación así como la realización y entrega de las tareas establecidas por el profesor (trabajos de aula, y prácticas de aula informática), se mantiene en la convocatorias de junio y julio del curso académico en vigor pero NO se guardará para cursos sucesivos.

El Trabajo práctico (trabajos tutelados) puntúa exclusivamente en la convocatoria en que se presenta. En caso de no superar el examen en la convocatoria de junio, el alumno deberá entregar un nuevo trabajo, junto con el examen, en la convocatoria de julio y en las convocatorias extraordinarias.

Los alumnos que opten por NO seguir la evaluación continua tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes y la nota final de la materia será la de dicho examen, valorado sobre 10 puntos. En este caso, los alumnos deben INDICAR EXPRESAMENTE su deseo de no seguir la evaluación continua a principio de curso (durante el mes de SEPTIEMBRE).

CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS:

1. Puntualidad. No se permitirá el acceso y salida a clase una vez que el profesor haya entrado en el aula.
2. No está permitido hacer uso de teléfonos móviles durante las sesiones de trabajo. Éstos deben estar desconectados.
3. El plagio total o parcial en las actividades entregadas conllevará la invalidación de las mismas.
4. Es imprescindible cuidar la gramática, redacción y ortografía de las actividades entregadas. El incumplimiento de esta norma conllevará la invalidación de las actividades.
5. Para la realización de los exámenes, el alumno deberá presentarse al examen debidamente identificado, con el D.N.I o pasaporte, no siendo válido ningún otro documento.
6. La revisión de exámenes tendrá lugar únicamente en el horario y lugar establecido por el profesor.
7. En caso de incumplimiento de las normas anteriores, el profesor podrá adoptar las medidas que estime oportunas dentro de la legislación vigente.

Fuentes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Kenneth C. Laudon & Jane P. Laudon, **Management Information Systems**, 14 edition, Prentice Hall, 2016

Díaz Domínguez, Luis F., **Sistemas de información en la empresa**, Universidad de Alcalá, Servicio de Publicaciones, 2013

Gómez Vieites, Álvaro y Carlos Suarez Rey, **Sistemas de Información. Herramientas prácticas para la gestión empresarial.**, RA-MA Editorial., 2011

Paige B., **Business Driven Information Systems.**, 5ª edition, McGraw-Hill/Irwin, 2016

Valacich, J., **Information Systems Today: Managing the Digital World.**, 6 edition., Prentice Hall, 2013

Curto Díaz, Josep, **Introducción al business intelligence**, Editorial UOC, 2017

Aldana Montes, José Francisco; Baldominos Gómez, Alejandro; García Nieto, José Manuel; González Cab, **Introducción al Big Data**, García-Maroto Editores, S.L., 2016

Valls, Josep Francesc, **Big data: atrapando al consumidor**, Valls, Josep Francesc, 2017

Efrain Turban et al., **Business Intelligence: A managerial approach**, 3ª edition, Prentice Hall -Pearson, 2014

Recomendaciones

Other comments

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 académico 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 pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo

IDENTIFYING DATA**Gestión del comercio exterior**

Subject	Gestión del comercio exterior			
Code	V06G270V01504			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Organización de empresas y marketing			
Coordinator	González López, María Isabel			
Lecturers	González López, María Isabel			
E-mail	isabelg@uvigo.es			
Web				
General description	El objetivo de esta materia es ofrecer al alumno una visión pormenorizada de los aspectos básicos del comercio exterior, que debe conocer una empresa que comercializa sus productos en los mercados internacionales: condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio, medidas de fomento de la exportación, gestión aduanera			

Competencias

Code	
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
C1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
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.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
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.
C23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.
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.
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.
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.
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

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
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.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23
Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23
	C24	
	C26	
Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

Contenidos

Topic	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional.
1. Conceptos básicos.	1.2 Organismos económicos internacionales.
	1.3 Operaciones empresariales internacionales.
	1.4 Teoría simple de la balanza de pagos. La balanza de pagos de España.
	2. La compraventa internacional.
2. La compraventa internacional.	2.1 El contrato de compraventa internacional de mercancías.
	2.2 Términos comerciales de la compraventa internacional (INCOTERMS).
	2.3 Las condiciones de pago.

PARTE II. FISCALIDAD Y ASPECTOS CONEXOS	3.1 Los instrumentos de protección: concepto y clasificación.
3. La protección exterior.	3.2 Descripción de los instrumentos más comunes.
	3.3 Medidas de defensa comercial.
	3.4 Regímenes comerciales de importación y exportación.
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto y clasificación de los derechos arancelarios.
	4.2 La Nomenclatura Combinada y el TARIC.
	4.3 Procedimientos para determinar el valor en aduana.
	4.4 El despacho aduanero
5. El Impuesto sobre el Valor Añadido en las relaciones exteriores.	5.1 Los ajustes fiscales en frontera.
	5.2 El IVA en la importación.
	5.3 El IVA en la exportación.
PARTE III. FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN	6.1 Organismos y programas de apoyo a la exportación en España.
6. Política de fomento de la exportación.	6.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamiento activo).
	6.3 El crédito oficial a la exportación.
	6.4 El seguro de crédito a la exportación.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión magistral	18	28	46
Resolución de problemas y/o ejercicios	8	20	28
Prácticas en aulas de informática	4	0	4
Seminarios	16	20	36
Trabajos tutelados	0	10	10
Foros de discusión	0	4	4
Pruebas de respuesta corta	2	0	2
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	18	20

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

Metodologías

	Description
Sesión magistral	Horas presenciales que solamente implican para los alumnos la participación planteando preguntas y respondiendo cuestiones que podrían dar lugar a debates. Se trata de ofrecer de forma resumida la teoría necesaria para llevar a cabo las demás metodologías.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Ejemplos prácticos y resolución de problemas que ayuden a comprender y aplicar la gestión del comercio exterior.
Prácticas en aulas de informática	Se trata de buscar en las páginas web adecuadas la información necesaria para la cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Seminarios	Son horas presenciales para impartir temas muy prácticos y que, desde el principio, requieren combinar teoría con ejercicios.
Trabajos tutelados	Trabajos teóricos que complementan los conocimientos adquiridos en las clases teóricas y prácticas.
Foros de discusión	Debates propuestos por los profesores o los alumnos en foros de la plataforma faitic. Como mínimo foros de aprendizaje planteados por los profesores que pueden dar lugar a debate entre los alumnos.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios	En el horario de tutorías. Despacho 25.
Trabajos tutelados	En el horario de tutorías. Despacho 25.

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Sesión magistral	Asistencia y participación en las clases	5	C13 C23	D4 D6
Resolución de problemas y/o ejercicios	Realizados en las clases prácticas o fuera del horario de clases	5	C6 C13 C23	D4 D6
Prácticas en aulas de informática	Prácticas realizadas en el aula de informática	5		
Seminarios	Incoterms. Balanza de Pagos. Valor en Aduana.	20	C13 C23	D3 D6

Trabajos tutelados	Trabajos complementarios	5	C6 C13 C23	D3 D4 D6 D8
Foros de discusión	Aprendizaje y debate en la plataforma faitic	5		
Pruebas de respuesta corta	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	25	C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas y/o ejercicios	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	30	C6 C13 C23	D4 D6

Other comments on the Evaluation

SISTEMAS DE EVALUACIÓN

Evaluación continua:

- Es requisito indispensable que los alumnos aprueben el examen parcial sobre los incoterms.
- Asistir a las clases (mínimo un 75%, tanto teóricas como prácticas)
- Realizar los trabajos complementarios (nota mínima un 3 sobre 10)
- Participar en los foros de la plataforma faitic (nota mínima un 3 sobre 10).
- Aprobar las pruebas y/o exámenes (5 sobre 10).

La calificación final se calculará de la siguiente forma: (nota exámen/es)x0,55 + nota evaluación continua (asistencias/realización de ejercicios, trabajos, foros tanto en clase como en HTA)x0,45. Siempre y cuando se apruebe (5 sobre 10) las partes principales de la calificación.

Evaluación tradicional:

Los alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) el examen fijado oficialmente. Se examinarán tanto de la teoría como de la práctica. Dicho examen será diferente del que realicen los alumnos en el sistema de evaluación continua. Si no comunican a través de la plataforma faitic que eligen este sistema antes del 1 de diciembre de 2017 se entenderá que siguen el sistema de evaluación continua.

Segunda oportunidad:

Los alumnos en evaluación continua deberán completar las tareas y actividades exigidas en este sistema y presentarse al examen oficial de julio. Los alumnos que hayan optado por la evaluación tradicional tienen que cumplir los requisitos establecidos anteriormente para este sistema de evaluación.

Nota importante:

Es todos los sistemas y evaluaciones el aprobado es un 5 sobre 10.

Fuentes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Recomendaciones

Subjects that continue the syllabus

Marketing internacional/V06G270V01603

Tributación de las operaciones comerciales/V06G270V01605

Subjects that it is recommended to have taken before

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Other comments

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 académico 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 pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

IDENTIFYING DATA**Idioma para a negociación intercultural: Inglés**

Subject	Idioma para a negociación intercultural: Inglés			
Code	V06G270V01505			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Inglés			
Department	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Profundización nos aspectos comunicativos comerciais en lingua inglesa, centrados nas negociacións e os compoñentes culturais que inciden na comunicación. Abordaránse as catro macrodestrezas e as microdestrezas profesionais, con textos especializados e auténticos. Entre outros temas, prestaráse especial atención ás negociacións comerciais e reunións de empresa (internas e externas) nun contexto internacional, ás reclamacións e a súa xestión, e ós documentos propios do comercio internacional.			

Competencias

Code	
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	B4
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais	B6
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	C3
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	C18
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.	C23
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C26

Contidos

Topic

Diversidade cultural e comercio	Cultura na empresa Contactos interculturais Xestión de conflitos
Reunións	Presidir unha reunión Toma de decisións Expresar opinións, interrumpir e clarificar Concluir e pechar a sesión
O mix de márketing	Producto Precio Distribución Promoción Informe e presentación oral
Negociacións	Preparación e obxetivos Proceso negociador Aceptación y confirmación Resumen e conclusiones Tipos de negociación, tácticas e estratexias

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Actividades introdutorias	2	0	2
Lección maxistral	26	60	86
Prácticas de laboratorio	22	40	62

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

Metodoloxía docente

	Description
Actividades introdutorias	Presentación da materia, do sistema de traballo e da avaliación
Lección maxistral	Presentación dos contidos teóricos, discusión dos mesmos e instrucións para os traballos e exercicios a realizar
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

Atención personalizada

Methodologies	Description
Prácticas de laboratorio	Sesións en grupos pequenos con énfase especial nas destrezas orais (comprensión e expresión).

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Lección maxistral	1. Probas escritas e/ou orais individuais a realizar na clase (55%) 2. Informe do mix de marketing (15%)	70	B4 B6	C3 C18 C23 C26
Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (15%) 2. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (15%)	30	B4 B6	C3 C18 C23

Other comments on the Evaluation

A avaliación será continua. A condición para ser avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais. A impuntualidade será penalizada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sen previo aviso, deben entregarse puntualmente para seren avaliadas. O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas deberá facer un examen en xullo que suporá o 100% da calificación final.

Se algún alumno/a non pode asistir ó 80% das sesións presenciais e seguir a avaliación continua **deberá comunicarllo á profesora argumentadamente ó comezo do curso**. Este alumnado deberá realizar na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da cualificación final. De non superar a materia na 1ª edición de actas, o alumno terá que presentarse na 2ª edición de actas (xullo).

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Sweeney, Simon, **English for Business Communication (Student's Book)**, 2nd edition, Cambridge University Press, 2003

Recomendacións

Subjects that continue the syllabus

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Subjects that it is recommended to have taken before

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Other comments

O alumnado deberá chegar puntualmente para ser recoñecida a súa asistencia.

É imprescindible asistir sempre cos materiais necesarios para o seguimento da clase (libro e outro material disposto pola profesora, de selo caso).

O uso de aparellos de telefonía móbil quedan estrictamente prohibidos na aula. O non cumprimento desta norma suporá automaticamente a expulsión do estudante.

IDENTIFYING DATA**Idioma para a negociación intercultural: Alemán**

Subject	Idioma para a negociación intercultural: Alemán			
Code	V06G270V01507			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Alemán Castelán			
Department	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinator	Barsanti Vigo, María Jesús			
Lecturers	Barsanti Vigo, María Jesús			
E-mail	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	(*)En este curso de Idioma para la negociación intercultural: Alemán, se profundizará sobre los contenidos y habilidades alcanzadas en la asignatura de Idioma Comercial I: Alemán. Se analizarán las necesidades en la empresa y en su entorno, su funcionamiento en el ámbito de las relaciones internacionales, así como la creación de empresas en el exterior y la financiación de la empresa y su mercado, el comercio exterior, las negociaciones y la compra-venta y la distribución y el transporte, además de los seguros y los pagos internacionales.			

Competencias

Code	
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	C3 C18
Saber localizar, seleccionar e analizar a información, documentación e demais instrumentos de orde económica, xurídico e social que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	C18
Coñecer e comprender a interrelación entre a mercadotecnia estratéxica e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ao mercado, así como a relación entre as organizacións e a súa contorna co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas da mercadotecnia, obxectivos e estratexias que se despregarán no plan integral de mercadotecnia.	C18
Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial da organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.	C18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C18 C26
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	C18

Contidos

Topic	
1. Der Genitiv	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Verb: Präteritum, Perfekt und Plusquamperfekt	2. Die Zwecke und die Konkurrenzfähigkeit
3. Modalverben.	3. Die Führung
4. Das Nomen: Deklination	4. Die Finanzierung
5. Präpositionale Strukturen	5. Anfrage und Angebot
6. Unbestimmte Pronomen	6. Werbebrief und Nachfassbrief

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	10	0	10
Traballo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	40	0	40
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	0	90	90
Probas de resposta curta	0	5	5

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

Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición teórica de temas gramaticales e léxicos. Actividades complementarias como o coñecemento e bo manexo dos dicionarios monolingües e bilingües e outras ferramentas de aprendizaxe.
Traballo tutelado	Traballos tutelados e individuais sobre os temas expostos na aula nas clases teóricas
Prácticas de laboratorio	Sesións de prácticas gramaticales e léxicas con exercicios orais adecuados aos temas expostos nas sesións teóricas.
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Traballo tutelado	Nas horas de traballo autónomo do alumnado
Prácticas de laboratorio	Nas horas prácticas da materia e feitas en grupo

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	C3 C18 C26
Probas de resposta curta	Proba de carácter escrito sobre cuestións gramaticales e léxicas aprendidas na aula	75	C3 C18 C26

Other comments on the Evaluation

A avaliación e a conseguinte cualificación do traballo do alumnado levarase a cabo cun procedemento de avaliación continua de acordo coas porcentaxes descritas máis arriba. O exame final escrito realizarase a última semana de clase. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 4 para optar a superar a materia.

Os alumnos poden renunciar á avaliación continua: para iso presentarán un escrito indicando o seu expreso desexo de renuncia durante o primeiro mes de clase; a avaliación da materia obterana da cualificación alcanzada nun exame único final co total do contido da materia. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

Convocatoria de XULLO: Exame teórico-práctico escrito dos contidos do curso polo 100% da cualificación. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

Bibliografía. Fontes de información**Basic Bibliography**

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2015

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

Complementary Bibliography

Castell, A., **Gramática de la lengua alemana**, 2011

Haensch-López Casero, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch**, 1995

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

Stalb, H., **Aufbaukurs Deutsch**, 1993

Terencia Silva Rojas, Beatriz Figueroa Revilla, M^a José Corvo Sánchez, M^a Jesús Barsanti Vigo y Mari, **Diccionario Cuatrilingüe de Marketing y Publicidad: Inglés, Español, Francés y Alemán.**, 2009

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

IDENTIFYING DATA**Presentación e interpretación de la información financiera**

Subject	Presentación e interpretación de la información financiera			
Code	V06G270V01601			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castellano			
Department	Economía financiera y contabilidad			
Coordinator	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Lecturers	Crespo Domínguez, Miguel Ángel García Rivas, Ignacio			
E-mail	macrespo@uvigo.es			
Web				
General description	Análisis de la información financiera de las sociedades mercantiles utilizando sus cuentas anuales			

Competencias

Code	
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.
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.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

Capacidad para analizar y evaluar la situación económico-financiera de las sociedades mercantiles.	B2	C4	D1
	B3	C6	D3
	B4	C20	D4
	B5	C24	D5
			D6
			D9
			D11
			D13
			D15
			D18

Contenidos

Topic	
1.El Análisis Financiero	1. Introducción La Información Económico-Financiera Fundamentos Objetivos
2. Los Estados Financieros	2. Balance Cuenta de Resultados Estado de Cambios en el Patrimonio Estado de Flujos de Tesorería Memoria
3. Combinaciones de Negocios y Consolidación de Estados Financieros	3 Introducción Combinaciones de Negocios Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas
4. La Opinión de Auditoría	4 Introducción Las Normas de Auditoría El Informe de Auditoría
5. El Análisis Económico-Financiero	5. El Análisis Económico-Financiero Introducción. Instrumentos y Técnicas del Análisis Detección de Prácticas de Distorsión de la Información Financiera Cálculo y Evaluación de la Rentabilidad Cálculo y Evaluación del Riesgo Predicción de la Insolvencia Empresarial y Calificación de Títulos La Calificación de Títulos
6. Los Mercados de Capitales: Información, Gobierno y Responsabilidad Corporativa	6 Introducción El Gobierno Corporativo La Responsabilidad Corporativa

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas y/o ejercicios	21	42	63
Sesión magistral	28	56	84
Resolución de problemas y/o ejercicios	3	0	3

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

Metodologías

	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios	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 casos planteados de forma autónoma.
Sesión 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

Methodologies	Description
Sesión magistral	
Resolución de problemas y/o ejercicios	

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Sesión magistral	Resolución de una prueba escrita presencial, al final del cuatrimestre, sobre la adquisición de competencias de la materia. Se exige un nivel mínimo obligatorio (5/10) para superar la convocatoria.	70	B2 B3 B4 B5	C4 C6 C20 C24
Resolución de problemas y/o ejercicios	Evidencias de aprendizaje a través de un conjunto de actividades propuestas al alumno para consolidar su proceso de aprendizaje durante el curso académico y evaluadas en grupo reducido con carácter voluntario. Evaluación de habilidades de trabajo en grupo y adaptación a entornos de trabajo con especial énfasis en el comportamiento social	30	B2 B3 B4 B5	C4 C6 C20 C24
				D1 D3 D4 D5 D6 D9 D11 D13 D15 D18

Other comments on the Evaluation

Para la evaluación de julio los criterios son los mismos que los de la convocatoria ordinaria. Para los no asistentes y/o sin evaluación continua: superación de un examen.

Fuentes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Crespo, **Información financiera y Análisis de Estados Financieros**, 3ª,

Revsine, Collins, Johnson, **Financial Reporting and Analysis**, 5ª,

Alvarez Melcón y Corona Romero, **Cuentas Anuales Consolidadas**,

Recomendaciones

Subjects that continue the syllabus

Combinaciones de negocios/V06G270V01703

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Other comments

Imprescindible llevar la asignatura al día

IDENTIFYING DATA**Marketing internacional**

Subject	Marketing internacional			
Code	V06G270V01603			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castellano			
Department	Organización de empresas y marketing			
Coordinator	Currás Valle, María Consuelo			
Lecturers	Currás Valle, María Consuelo			
E-mail	ccurras@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Esta asignatura desarrolla su contenido en el seno del proceso de internacionalización de la empresa. Para ello se tratarán temas relacionados con el marketing estratégico análisis y diagnóstico de los mercados internacionales y estrategias de acceso a dichos mercados así como temas de marketing operativo relativos a las variables fundamentales del marketing			

Competencias

Code				
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			
C1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.			
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.			
C23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.			
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

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Adquirir conocimientos sobre la gestión del Marketing Internacional en un entorno global.	B1 B6	C1 C6 C23
Aplicación de conocimientos y habilidades en la resolución de casos reales de empresas internacionales.	B2 B3 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26

Desarrollo y presentación de un plan de internacionalización para una empresa real.	B2	C6
	B3	C23
	B4	C24
	B5	C26
	B6	

Contenidos

Topic	
TEMA 1.-INTRODUCCIÓN AL MARKETING INTERNACIONAL.	.El marketing internacional en la actividad empresarial.El proceso de internacionalización de la empresa.
TEMA 2.- PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN.	Estructura y contenido del Plan de Internacionalización. Análisis, diagnóstico y toma de decisiones de la empresa sobre el mercado internacional.
TEMA 3.- ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES	Análisis del país y de las características del mercado.Análisis de la información sectorial.Selección de países más favorables.Selección mercados objetivo.
TEMA 4.- ESTRATEGIAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONALES.	Alternativas estratégicas para entrar en los mercados internacionales. Modos de operación indirectos, directos y mixtos.Filiales de producción.
TEMA 5.- OFERTA INTERNACIONAL.	Estrategia internacional de producto. Diseño del producto internacional. Cálculo de precios internacionales. Elaboración de la oferta.
TEMA 6.- POLÍTICA DE COMUNICACIÓN.	Marca internacional: Arquitectura y Estrategia. Instrumentos de comunicación en el Marketing Internacional

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión magistral	28	32	60
Estudio de casos/análisis de situaciones	15	32	47
Proyectos	6	32	38
Actividades introductorias	1	0	1
Otras	2	2	4

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

Metodologías

	Description
Sesión magistral	Exposición de los conceptos teóricos en la clase fomentando la participación de los alumnos.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Estudio y trabajo sobre casos reales de empresas internacionales, análisis de situaciones, comentario de novedades, debates etc. Esta actividad se podrá llevar a cabo individualmente o en grupo.
Proyectos	Los alumnos trabajarán en grupo sobre un Plan de Internacionalización. Este proyecto se expondrá al finalizar la materia.
Actividades introductorias	Exposición del profesor sobre la integración e interrelación de la materia en el plan de estudios.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudio de casos/análisis de situaciones	Habrà atención personalizada, en las horas asignadas a tutorías, para el seguimiento y control del proyecto, estudio y comprensión de la materia así como para los trabajos derivados de el estudio de casos y análisis de la situación.
Proyectos	Habrà atención personalizada, en las horas asignadas a tutorías, para el seguimiento y control del proyecto, estudio y comprensión de la materia así como para los trabajos derivados de el estudio de casos y análisis de la situación.

Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Sesión magistral		0	
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará el desarrollo, presentación y entrega de los casos prácticos.	10	B1 C1 B2 C6 B3 C23 B4 C24 B5 C26 B6

Proyectos	Se valorará el desarrollo, contenido y presentación del Plan de Internacionalización.	20	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Otras	Se valorarán las pruebas de conocimiento de la materia	70	B1 B2 B6	C1 C24

Other comments on the Evaluation

En caso de que el alumno/a no siga la evaluación continua, deberá renunciar por escrito durante el primer mes de docencia de la asignatura.

Los alumnos/as que no sigan la materia por evaluación continua deberán presentarse al examen oficial establecido por el Centro en su calendario de exámenes con una puntuación de 0 a 10. No obstante, es requisito indispensable para superar la materia la realización y presentación del Plan de Internacionalización de empresa que obtenga una calificación de aprobado (≥ 5).

En la convocatoria de julio el alumno/a podrá presentarse al examen oficial establecido por el Centro en su calendario de exámenes con una puntuación de 0 a 10. No obstante, es requisito indispensable para superar la materia la realización del Plan de Internacionalización de empresa que obtenga una calificación de aprobado (≥ 5).

Fuentes de información

Basic Bibliography

Bradley, F y Calderón, H., **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006

Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 14ª, Mc.Graw Hill, 2014

Cerviño, J., **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006

Cerviño, J., **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002

Cerviño, J., **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008

Llamazares García-Lomas, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

Complementary Bibliography

Kotler, P. y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007

Recomendaciones

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Gestión del comercio exterior/V06G270V01504

Idioma para la negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Marketing estratégico/V06G270V01403

IDENTIFYING DATA**Derecho del trabajo**

Subject	Derecho del trabajo			
Code	V06G270V01604			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castellano Gallego			
Department	Derecho público especial			
Coordinator	Cialti , Pierre Henri			
Lecturers	Cialti , Pierre Henri Mourín González, María Teresa			
E-mail	pierrecialti@uvigo.es			
Web				
General description	Conocer la regulación esencial de las relaciones laborales individuales y colectivas; así como el esquema específico de fuentes del que dimana dicha regulación.			

Competencias

Code	
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
C12	CE12. Entender la normativa reguladora de las relaciones laborales y de la seguridad social, adquiriendo la capacidad de informar y gestionar en materia de empleo, contratación laboral y riesgos para la salud asociados a las tareas, adquiriendo capacidades y destrezas para la confección de nóminas, cotizaciones sociales y finiquitos.
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.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

Resultados de aprendizaje

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
	B6	C12	D3 D4
Conocer el marco teórico explicativo de las relaciones laborales.	B6	C12	D3 D4
Ser capaz de aprehender sistemáticamente el ordenamiento jurídico-laboral.		C12	D3 D4
Ser capaz de identificar los problemas jurídicos del Derecho del Trabajo y abordar su solución en una perspectiva interdisciplinar.		C12	D3 D4 D5
Redactar algunos documentos jurídico-laborales básicos, tales como, contratos, cartas de despido, finiquitos..., debiendo estar capacitado, asimismo, para realizar el cálculo de indemnizaciones y liquidaciones por fin de contrato.		C12	D4 D5 D15 D17
Conocer los principios básicos de la contratación laboral y la funcionalidad de sus diferentes tipos.		C12	D4 D5 D6
Capacidad para trabajar individualmente y en equipo.		C12	D3 D4 D8 D9 D15

Contenidos

Topic

PARTE I: INTRODUCCION Y FUENTES.

- TEMA 1. CONCEPTO Y AMBITO APLICATIVO DE LA DISCIPLINA.
1. El trabajo objeto del Derecho del Trabajo: notas configuradoras.
 2. Relaciones excluidas.
 3. Relaciones laborales de carácter especial.

- TEMA 2. FUENTES DEL DERECHO DEL TRABAJO.
1. Legislación estatal.
 2. Normas colectivas.
 3. Legislación supraestatal.
 4. Otras fuentes.
 5. Los principios del Derecho del Trabajo.

PARTE II: LA RELACION INDIVIDUAL DE TRABAJO.

- TEMA 3. EL CONTRATO DE TRABAJO.
1. Concepto.
 2. Capacidad de las partes.
 3. Forma y documentación.
 4. Pactos: prueba, plena dedicación y permanencia.

- TEMA 4. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO.
1. Servicios públicos de empleo.
 2. Agencias de colocación.
 3. Empresas de trabajo temporal.
 4. Fomento del empleo. Subvenciones y bonificaciones.

- TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABAJO.
1. Contratos indefinidos.
 2. Contratos formativos.
 3. Contratos temporales estructurales.
 4. Otras modalidades de contratación.

- TEMA 6. LA RETRIBUCION.
1. Concepto.
 2. Retribuciones salariales.
 3. Retribuciones extrasalariales.
 4. Estructura salarial.
 5. Determinación de la cuantía.
 6. Liquidación y pago.
 7. Protección jurídica del salario. Privilegios del crédito salarial. Inembargabilidad. Fondo de garantía salarial.

- TEMA 7. TIEMPO DE TRABAJO.
1. Jornada ordinaria.
 2. Jornadas especiales.
 3. Horario de trabajo.
 4. Horas extraordinarias.
 5. Descansos y festivos.
 6. Vacaciones anuales.
 7. Permisos.
 8. Conciliación de la vida laboral y familiar.

- TEMA 8. EL PODER DE DIRECCION DEL EMPRESARIO Y EL IUS VARIANDI.
1. Clasificación profesional.
 2. Movilidad funcional.
 3. Movilidad geográfica.
 4. Modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo.

- TEMA 9. LA SUSPENSION DEL CONTRATO DE TRABAJO.
1. Concepto y causas.
 2. Causas de suspensión.
 3. Excedencias.

- TEMA 10. LA EXTINCION DEL CONTRATO DE TRABAJO.
1. Concepto y causas.
 2. El despido disciplinario. Causas. Formalidades. Reclamación. Calificación y efectos.
 3. El despido por causas objetivas. Causas. Forma. Calificación y efectos.
 4. El despido colectivo. El procedimiento de regulación de empleo.
 5. Extinciones producidas como consecuencia de un procedimiento concursal.

- PARTE III: DERECHO COLECTIVO DEL TRABAJO. TEMA 11. LIBERTAD SINDICAL. LA REPRESENTACION DE LOS TRABAJADORES EN LA EMPRESA.
1. Contenido esencial del derecho de libertad sindical.
 2. Formas de representación legal de los trabajadores en la empresa.
- TEMA 12. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.
1. El convenio colectivo estatutario.
 2. Otros instrumentos convencionales.

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Estudio de casos/análisis de situaciones	22	0	22
Sesión magistral	27	0	27
Pruebas de tipo test	1	41	42
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	0	1
Trabajos y proyectos	1	15	16
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	1	41	42

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

Metodologías	
	Description
Estudio de casos/análisis de situaciones	Las clases prácticas se dedicarán al debate con el profesor de los supuestos prácticos planteados previamente por éste. Su finalidad es que el alumno aplique sus conocimientos teóricos de cara a la resolución de casos reales.
Sesión 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 suministrar al alumno una base conceptual suficiente para afrontar los aspectos jurídico laborales en la organización y funcionamiento de la empresa. Esta actividad deberá ser completada por otras que deberá desarrollar personalmente el alumno, tales como la realización de lecturas recomendadas y aquellas que el profesor indique durante el desarrollo de las sesiones.

Atención personalizada	
Tests	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios	
Trabajos y proyectos	

Evaluación			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Pruebas de tipo test	En este apartado se valoran los conocimientos del alumnos a través de dos pruebas tipo test, de 1 punto cada una, por lo que las pruebas tipo test suponen un total de 2 puntos.	30	C12 D5
Resolución de problemas y/o ejercicios	En este apartado se valora la resolución de problemas prácticos planteados por el profesor. Se valorará la participación activa de los estudiantes.	15	D3 D4 D5 D6 D9
Trabajos y proyectos	En este apartado se valora la exposición de un trabajo por parte de los alumnos, relativo a un tema (a su elección) de entre los que se compene la materia.		
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	En este apartado se valora el resultado obtenido mediante el examen final. La nota máxima que se podrá alcanzar en dicho exámen será de 5,5 puntos, de los que 3 puntos coresponden a la parte teórica y 2,5 puntos a la parte práctica. Para que la nota obtenida por los conceptos correspondientes a la evaluación continúa se pueda sumar a la nota obtenida en el exámen final, habrá que obtener en esta prueba una calificación mínima de 4 puntos sobre 10.	55	C12 D3 D5

Other comments on the Evaluation

Para poder optar a la modalidad de evaluación continua hay que obtener un mínimo de un 4 sobre 10 de media en los exámenes teórico y práctico.

Los alumnos que no superen la asignatura en la primera convocatoria de mayo-junio conservarán para el examen de la segunda convocatoria de julio la puntuación obtenida en la evaluación continua (prácticas de laboratorio más seminarios).

Los alumnos que no entren en el sistema de evaluación continua más examen final que figura en esta guía, serán evaluados sobre 10 puntos en un examen teórico-práctico de formato diferente al de los alumnos que sí han seguido la evaluación continua.

En la convocatoria FIN DE CARRERA el alumno será evaluado en un único examen escrito, de carácter teórico y práctico y que representará el 100% de la nota final.

Fuentes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Ramírez Martínez, Juan Manuel; García Ortega, Jesús, **Curso básico de Derecho del Trabajo (para titulaciones no jurídicas)**, Última edición,

Diéguez, Gonzalo; Cabeza Pereiro, Jaime, **Derecho del Trabajo**, Última edición,

Martín Valverde, Antonio; Rodríguez-Sañudo Gutierrez, Fermín; García Murcia, Joaquín, **Derecho del Trabajo**, Última edición,

Alonso Olea, Manuel; Casas Bahamonde María Emilia, **Derecho del Trabajo**, Última edición,

Molero Manglano, Carlos, **Manual de Derecho del Trabajo**, Última edición,

Palomeque López, M.C.; Alvarez de la Rosa, M., **Derecho del Trabajo**, Última edición,

AAVV, **Legislación de normas laborales y de Seguridad Social**, Última edición,

Recomendaciones

Other comments

Se recomienda la asistencia a las clases -tanto las sesiones teóricas como las prácticas- provistos de los textos legales objeto de explicación y trabajo.

IDENTIFYING DATA**Tributación das operacións comerciais**

Subject	Tributación das operacións comerciais			
Code	V06G270V01605			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language				
Department	Dereito público especial			
Coordinator	Barreiro Carril, María Cruz			
Lecturers	Barreiro Carril, María Cruz Rubianes Ferro, José Luis			
E-mail	mcruzbarreiro@uvigo.es			
Web				
General description	Os impostos e o sistema tributario no seu conxunto teñen indudables consecuencias na actividade comercial ou empresarial posto que acompañan todas as fases dunha actividade económica: o inicio, o exercicio da mesma ou as vendas que se realizan e, finalmente, o cese ou transmisión do negocio. Ademais, o coñecemento das consecuencias tributarias dos actos do empresario permite planificar adecuadamente as operacións e os seus custos, así como evitar consecuencias como o pagamento de multas, xuros ou liquidacións complementarias.			
	A asignatura pretende que o alumnado sexa capaz de coñecer as obrigacións tributarias que lle corresponden e a fiscalidade aplicable aos beneficios das operacións empresariais e, sobre todo, do comercio de bens ou servizos.			

Competencias

Code				
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.			
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais			
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.			
C9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.			
C13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obrigação tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.			
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.			
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			

Resultados de aprendizaxe

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Coñecer a normativa dos impostos vinculados ás operacións comerciais.	B6	C6 C9 C13	
Resolver correctamente problemas xurídico-tributarios que se presentan na tributación das operacións comerciais.	B2 B3 B6	C6 C9 C13 C23	D5 D6
Saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para resolver operacións, cumprimentar declaracións e facer trámites tributarios habituais do comercio exterior.	B2 B3 B6	C6 C9 C13 C23	D5 D6

Contidos	
Topic	
O comerciante ante o sistema tributario.	1. Os tributos e os seus elementos fundamentais. 2. O sistema tributario estatal. 3. Os tributos autonómicos que afectan o comercio. 4. Os tributos locais. O Imposto sobre Actividades Económicas. 5. As obrigas tributarias formais e de facturación.
Réxime xurídico-tributario das rendas obtidas polas operacións comerciais.	1. Suxeción ao IRPF: feito imponible e suxeito pasivo. 2. As rendas de actividades económicas. 3. Individualización de rendas. 4. Criterios de imputación temporal. 5. A estimación directa normal (remisión). 6. A estimación directa simplificada. 7. A estimación obxectiva. 8. Ganancias patrimoniais 9. As deducións. 10. Os pagos fraccionados e retencións. 11. A sujeción ao Imposto sobre Sociedades. 12. A determinación da base imponible. Axustes ao resultado contable. 13. As operacións vinculadas. 14. O tratamento dos gastos financeiros. 15. A compensación de bases impositivas negativas. 16. Tipo de gravame. 17. Réxime de empresas de reducida dimensión. 18. Pagos fraccionados.
A tributación das rendas internacionais do comerciante.	1. Os Convenios para Evitar a Dobre Imposición Internacional e a súa relevancia. 2. O tratamento das rendas empresariais internacionais 3. Deducións para evitar a dobre imposición internacional. 4. As rendas obtidas a través dun establecemento permanente. 5. As rendas obtidas en España por un non residente.
A tributación das operacións comerciais: IVE.	1. Ámbito de aplicación. 2. Feito imponible. 3. Concepto de empresario ou profesional. 4. Concepto de entrega de bens e de prestación de servizos. 5. Devengo. 6. Lugar de realización do feito imponible. 7. Base imponible. 8. Repercusión. 9. Tipo impositivo e cota. 10. Dedución. 12. Xestión do imposto. 13. Réximes especiais do IVE.
Comercio intracomunitario e comercio exterior no IVE	1. Os Convenios para Evitar a Dobre Imposición Internacional e a súa relevancia. 2. O tratamento das rendas empresariais internacionais 3. Deducións para evitar a dobre imposición internacional. 4. As rendas obtidas a través dun establecemento permanente. 5. As rendas obtidas en España por un non residente.
Impostos Especiais.	1. Impostos especiais de fabricación. 2. Imposto sobre a Electricidade.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	28	40	68
Seminario	22	38	60
Probas de resposta curta	1	0	1
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	3	18	21

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

Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	As sesións maxistras consistirán na exposición polo profesor dos contidos fundamentais dos temas do programa docente e dos aspectos máis complexos.
Seminario	Os seminarios permitirán poñer en práctica distintas metodoloxías docentes (taller cooperativo, análise de casos, etc) en grupos reducidos nos que se analicen cuestións teóricas ou prácticas relacionadas coa materia

Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	
Seminario	

Avaliación

Description	Qualification Training and Learning Results

Lección maxistral	Nas clases presenciais tamén se proporá ao alumnado a realización de distintas actividades: casos prácticos, exposición oral dun tema, presentación escrita dun traballo, etc. Estas actividades só serán avaliadas para os alumnos que se sometan a avaliación continua. Ademais, valorarase especialmente a participación activa do alumno, tanto nas clases maxistras como nos devanditos "Seminarios".	10	B6 C9 C13 C23
Probas de resposta curta	Nos Seminarios realizaranse probas de resposta curta e tipo test exclusivamente aos alumnos que se sometan ao sistema de avaliación continua. A nota media dos distintos exames constituirá o 20% da nota final dos devanditos alumnos.	20	B2 C9 D5 B3 C13 D6 C23
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Proba final que consta de dúas partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que demostrar a adquisición das competencias esenciais da materia) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia).	70	B2 C6 D5 B3 C9 D6 B6 C13 C23

Other comments on the Evaluation

O temario que figura no apartado de contidos constitúe unha versión resumida das leccións que serán obxecto de exame. Oportunamente, a comezo do curso académico, proporcionaráselle ao alumno un temario máis detallado cos epígrafes que conforman cada lección.

Primeira oportunidade de exame:

- Os alumnos que se someten a avaliación continua serán avaliados conforme aos criterios que se indicaron máis arriba: proba final (70%), probas de resposta curta ou test (30%). Na proba final, o exame de teoría escrito suporá o 80% e o práctico, escrito, suporá un 20%. En todo caso, o alumno deberá alcanzar unha cualificación mínima de 4 sobre 10 na proba final para que se lle teñan en conta as cualificacións obtidas mediante o sistema de avaliación continua.
- Os alumnos que NON se someten a avaliación continua, ou que queden excluídos do devandito sistema: a súa cualificación estará integrada polo 80% da cualificación obtida no exame teórico escrito e o 20% da cualificación obtida no exame práctico escrito, tratándose de probas diferentes ás que realicen os alumnos de avaliación continua.

Segunda oportunidade de exame:

- No exame de xullo só se realizará unha proba final, que constará de dúas partes: unha práctica escrita (na que se resolverán un ou varios casos prácticos) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia).
- Os alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua conservarán a nota que obtivesen no curso.
- Para os alumnos que non se someten a avaliación continua, ou que queden excluídos do devandito sistema: a súa cualificación estará integrada polo 80% da cualificación obtida no exame teórico escrito e o 20% da cualificación obtida no exame práctico escrito, tratándose de probas diferentes ás que realicen os alumnos de avaliación continua.
- Aos alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua e non superasen a proba final nin na primeira oportunidade de exame nin na segunda conserváraselles a nota obtida a través de devandito sistema durante o curso académico seguinte, sempre que o alumno manifeste o seu acordo.

CONVOCATORIA FIN DE CARREIRA

O exame da convocatoria de Fin de carreira será unha proba teórico-práctica escrita, cuxa cualificación será o 100% da nota. A cualificación estará integrada polo 80% da cualificación obtida no exame teórico e o 20% da cualificación obtida no exame práctico. Non se terá en conta en ningún caso a avaliación continua do ano anterior.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

MALVÁREZ PASCUAL, L.A.; MARTÍNEZ GÁLVEZ, P.; RAMÍREZ GÓMEZ, S.; SÁNCHEZ PINO, A.J., **Régimen Fiscal de la Empresa**, Tecnos, 2016

Complementary Bibliography

FERREIRO LAPATZA, J.J y otros., **Curso de Derecho Tributario**, 2014

MARTÍN QUERALT, y otros, **Manual de Derecho Tributario**, Thompson-Aranzadi, 2016

PÉREZ ROYO, F. (DIRECTOR), GARCÍA BERRO, F., PERÉZ ROYO, I., ESCRIBANO, F., CUBERO TRILLO, A., Y CAR, **Curso de Derecho Tributario**, Tecnos, 2016

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Réxime fiscal da empresa/V06G270V01405

Other comments

Estamos ante unha asignatura que analiza, dende o punto de vista xurídico, as consecuencias tributarias das operacións comerciais, partindo do estudo dos principais impostos que recaen sobre o comercio.

Neste sentido, os contidos están coordinados coa asignatura Réxime Fiscal da Empresa de xeito que, partindo dos coñecementos xerais e de liquidación dos impostos, nesta asignatura analizaránse cuestións especiais e de importancia xurídica. Polo tanto, mais alá do estudo do réxime tributario das empresas, o estudo da materia céntrase no estudo das cuestións xurídicas que plantexan as operacións comerciais que as empresas realizan.

Como materia de contido xurídico que é, precisa do coñecemento das normas xurídicas e da súa técnica de interpretación para a aplicación á realidade que regulan, evitando así que aparezan conflitos que teñen que resolverse diante dos tribunais posto que, entre outros motivos, responden a criterios económicos o de carácter empresarial pero, en cambio, non teñen as mesmas consecuencias xurídicas. Neste sentido son frecuentes as controversias entre a Administración e os contribuintes que, na medida en que deron lugar ou dan lugar a pronunciamentos administrativos ou xurisprudenciais que deben ser coñecidos polos estudantes.

Para a correcta comprensión da asignatura debe coñecerse a estrutura xeral do tributo e estar familiarizado cos seus elementos esenciais. Así deben de coñecerse cuestións como o feito imponible, as exencións, os suxeitos pasivos, a base imponible, o tipo de gravame, a cuota tributaria así como as deducións e cuestións como o devengo e o periodo impositivo e de liquidación.

Igualmente, debe coñecerse a regulación básica e xeral destes elementos en cada un dos impostos do sistema tributario.

IDENTIFYING DATA				
Estratexia empresarial e xestión de axudas				
Subject	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Code	V06G270V01606			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Lorenzo Paniagua, Javier			
Lecturers	Álvarez Llorente, Gema Lorenzo Paniagua, Javier			
E-mail	paniagua@uvigo.es			
Web				
General description	(*)El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipología de estrategias empresariales, y conozca y sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoyo financiero, formativo e informativo en apoyo de la estrategia empresarial			

Competencias	
Code	
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencilar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaxe				
Expected results from this subject	Training and Learning Results			
(*)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 instrumentalos en apoyo de la estrategia empresarial.	A5	B2	C2 C23	D5
(*)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.		B1 B2	C4	D5
(*)Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	A5	B1	C2 C23	D5
(*)Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.		B1 B2	C2 C4	D5

Contidos	
Topic	
TEMA 1: ESTRATEXIA EMPRESARIAL	O proceso de planificación empresarial Concepto de estratexia e a súa vinculación coa vantaxe competitiva Tipos de estratexias. Impulsores, freos e condicións de aplicación

TEMA 2: A IMPLANTACIÓN DA ESTRATEXIA	O sistema de plans: coherencia temporal e funcional O Plan Operativo anual: plans operativos e de capital. Orzamentos, previsións de tesouraría e estados financeiros *previsionales
TEMA 3: INTRODUCCIÓN Á PROMOCIÓN ECONÓMICA	A promoción económica como instrumento de política económica A promoción económica como vínculo entre política económica e a estratexia empresarial Clasificación dos programas de promoción económica As fases dos proxectos: información, planificación, execución e control O marco legal: a Lei 38/2003
TEMA 4: Os PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO Á ACTIVIDADE EMPRESARIAL	Programas públicos de apoio ao crecemento interno da empresa: axudas á internacionalización, ao investimento, ao acceso ao financiamento, etc. Programas públicos de apoio ao crecemento externo da empresa: axudas á cooperación empresarial, á integración vertical e horizontal, etc. Programas públicos de apoio á mellora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico e implantación da estratexia, implantación de sistemas de xestión, deseño, marcas e comercialización; formación e sistemas de información, calidade, xestión #ambiental, etc. Programas públicos de apoio ao emprendemento empresarial

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	25	0	25
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	60	62
Probas de tipo test	1	40	41

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

Metodoloxía docente

	Description
Resolución de problemas	Resolución, por parte do profesor o/y de los alumnos, de problemas, o exercicios, en presenza do profesor de la asignatura.
Lección maxistral	Exposición, por parte do profesor de la asignatura, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor
Tests	Description
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos
Probas de tipo test	Probas de avaliación de contidos teóricos

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	100	A5	B1	C2	D5
Probas de tipo test	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	100	A5	B1	C2	D5

Other comments on the Evaluation

O exame consistirá nunha parte teórica sobre os contidos da materia, e a resolución dun caso ou exercicio.

É necesario superar ambos os apartados e a cualificación da materia será a nota media da puntuación obtida neles.

En función do desenvolvemento do curso o profesor poderá propor traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame ou eximan da súa avaliación no exame final

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Cabanelas Omil, José, **Dirección de Empresas**, 1997,

garcía de Viedma Lapetra, Bosco, **Tramitación de Subvenciones Públicas**, 2006,

Lorenzo Paniagua, Javier, **Notas Técnicas de la asignatura**, 2012,

Navas López, J.E. y Guerras Martín, L.A., **La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y Aplicaciones**, 5ª edición, 2015,

Pascual García, José, **Las Subvenciones Públicas. Legislación comentada, formularios y procedimientos**, 2009,

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Dereito do traballo/V06G270V01604

Other comments

Al tratarse de una asignatura con un carácter integrador, en la que convergen contenidos impartidos en diferentes materias, y al situarse en un curso avanzado del plan de estudios, se aconseja disponer de un conocimiento aceptable de un buen número de materias localizadas previamente en el plan de estudios.

La lista anterior es orientativa aunque no exclusiva y no es imprescindible haberlas superado.
