



(*)Facultade de Comercio

TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE

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

LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

TO SEE THE SITUATION ON THE MAP CLICK HERE OR USE STREETVIEW. PFOR URBAN BUS ACCESS: VITRASA

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE FACULTY OF COMMERCE AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



FACILITIES AND SERVICES

You can consult this information in the web of the centre: <http://www.fcomercio.es><http://www.fcomercio.es>

Direction team

Management Team for the Faculty of Commerce

SCHOOL CALENDAR

- ACADEMIC CALENDAR OF THE COURSE OF THE UNIVERSITY OF VIGO
- The Calendar of the Academic Course of the Degree in Trade can be seen in its web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Grado en Comercio

Subjects**Year 2nd**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01301	Financial Accounting	1st	6
V06G270V01302	Commercial law	1st	6
V06G270V01303	Sampling applied to market research	1st	6
V06G270V01304	Business Language: English	1st	6
V06G270V01305	Business Language: French	1st	6
V06G270V01306	Commercial Language: German	1st	6
V06G270V01307	IT applied to commercial management	1st	6
V06G270V01401	Cost Accounting	2nd	6
V06G270V01402	Investment decisions in business	2nd	6
V06G270V01403	Strategic marketing	2nd	6
V06G270V01404	Management of supplies and commercial distribution	2nd	6
V06G270V01405	Corporate tax treatment	2nd	6

IDENTIFYING DATA**Contabilidade financeira**

Subject	Contabilidade financeira			
Code	V06G270V01301			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Sáez Ocejo, José Luis			
Lecturers	Sáez Ocejo, José Luis			
E-mail	jocejo@uvigo.es			
Web				
General description	Esta asignatura continúa con o proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en o 1º Curso de o "Grado de Comercio" en o 2º cuatrimestre, xa que logo unha vez dominados os fundamentos metodolóxicos de a Contabilidad, as ferramentas de a técnica contable e as normas de valoración elementais, profúndase en as normas de elaboración de a información contable plasmada en as contas anuais, con u obxecto de que estas se convertan en un instrumento útil a a hora de tomar decisións en o ámbito empresarial de unha forma coherente e fiable.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code			
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.		
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.		
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.		
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.		
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.		
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos		
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.		
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).		
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.		
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.		
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.		
D12	CT12. Creatividade.		
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.		

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Capacitar a o estudante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar e transmitir a información contida en as contas anuais	B1	C4	D1
	B2	C6	D5
	B3	C20	D6

Capacitar a o alumnado para o traballo en grupo, a través de a reflexión sobre o propio traballo	B5	C24	D4 D8 D12 D18
Capacitar a o alumnado en a aprendizaxe, traballo autónomo, planificación e organización de o traballo	B5	C24	D3 D12 D18

Contidos

Topic	
1. Problemática contable de o activo non corrente non financeiro: inmovilizado material, investimentos inmobiliarias e inmovilizado intanxible	Concepto e definicións. Normas de valoración. Tratamento contable. Arrendamentos financeiros. Situacións especiais
2. Problemática contable de os investimentos financeiros.	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
3. Problemática contable de as fontes de financiamento propias: patrimonio neto e fondos propios	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Aplicación de resultados e aspectos contables derivados de a personalidade xurídica de a empresa. Outras casos particulares.
4. Problemática contable de as fontes de financiamento alleas	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
5. Problemática contable de ingresos plurianuais, provisiones e outras normas de valoración	Introdución. Introducción. Concepto e definicións. Subvencións e donacións. Provisiones. Casos particulares: outras normas de valoración.
6. Contas anuais	Contas anuais . Normativa de elaboración. Outros estados contables.
(*)7. Régimen jurídico de la contabilidad	(*)Obligaciones jurídico-contables. Libros contables. Depósito y publicidad de cuentas anuales. Introducción a la auditoria de cuentas
7. Rexime xuridico da contabilidade	Obrigacións xurídico-contables. Libros contables. Depósito e publicidade de contas anuais. Introducción á auditoria de contas
(*)	(*)

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Traballo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección maxistral	27	14	41
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	20	24

*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 de forma autónoma	Actividades en a que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados con a asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. O alumno debe desenvolver a análise e resolución de os problemas e/ou exercicios de forma autónoma.
Traballo tutelado	O/os estudante/s, de xeito individual ou en grupo, elaboran un traballo sobre a temática de a materia ou prepara seminarios, investigacións, memorias, ensaios, resumos de lecturas, conferencias, etc. Generalmente trátase de unha actividade autónoma de/de os estudante/s que inclúen a procura e recolleita de información, lectura e manexo de bibliografía, redacción...
Prácticas de laboratorio	Realización de exercicios prácticos na aula, con supervisión docente, individual ou en grupo.
Lección maxistral	Exposición por parte de o profesor de os contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices de un traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver por o estudante.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas de forma autónoma	Consistirá en a realización de exercicios ou problemas realizados por o alumno de forma autónoma e posteriormente corrixidos e analizados en as clases prácticas, a o obxecto de ir consolidando os coñecementos teóricos apresos
Prácticas de laboratorio	Realización de exercicios prácticos na aula, con supervisión docente, individual ou en grupo.

Avaliación

Description		Qualification	Training and Learning Results		
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades na que se formulan durante o curso a través da realización de probas e exercicios relacionados coa materia, tanto a nivel teórico como práctico. O alumno debe desenvolver a análise e resolución de cuestións, problemas e/o exercicios de forma autónoma tanto presencial como semipresencial.	20	B1	C6	D3 D6 D8 D12
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen cuestións, preguntas e exercicios sobre aspectos concretos da materia. Os estudantes deben responder en base aos coñecementos adquiridos sobre a materia. Estas probas xorden dos Traballos tutelados e da resolución de problemas de forma autónoma levados a cabo durante o período de docencia. Realizaranse 2 ao longo do curso, segundo o proceso de avaliación continua, independentes das convocatorias oficiais. Valor de cada proba 40%.	80	B2	C24	D1 D4 D5 D18

Other comments on the Evaluation

Modalidade A (Avaliación continua)

Aqueles alumnos que sigan o proceso de avaliación continua deberán realizar necesariamente 2 probas sobre os contidos teórico-prácticos da materia, obtendo unha nota mínima de 5 para superalas (cada proba está valorada nun 40 %). En caso de superar ambas as dúas probas, estarán exentos da realización da proba final segundo o previsto no calendario oficial (convocatoria ordinaria e/ou extraordinaria).

A cualificación final obterase do proceso de avaliación descrito anteriormente nesta guía. Para iso deberá xustificar tamén de forma presencial e/ou semipresencial o 100% da resolución autónoma de problemas realizadas ao longo do curso, ademais de ter superado as 2 probas antes mencionadas.

Aqueles alumnos que, tras o proceso de avaliación continua, non se presenten á proba final (tendo dereito a facelo, por non ter superadas as dúas probas da materia de contidos teórico-prácticos) serán clasificados como Non Presentados. Calquera alumno/a ten dereito a renunciar á avaliación continua, facéndoo expresamente ata a 3a semana de docencia, situación que será irreversible.

No caso de que un alumno supere 1 proba e non supere a outra (resolución de problemas e/ou exercicios) e sempre que se xustifique o 100% das probas de "Resolución de problemas autónomos", aplicarase á nota da memoria. da súa avaliación global o proceso de avaliación continua presente, calificándoo coa nota máis baixa entre a media mencionada e o suspenso.

Para a convocatoria extraordinaria (xullo), se seguiu o proceso de avaliación continua durante o curso, a cualificación final obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito nesta guía.

Para o seguimento e cualificación da modalidade A (avaliación continua), o alumno ou alumna deberá xustificar o 70% da asistencia presencial obrigatoria, computando tanto as clases teóricas como as prácticas, condición que se manterá para poder realizar as citadas probas de " Resolución de problemas e exercicios" ao longo do curso. En caso contrario será avaliado pola modalidade B (Avaliación non continua).

Modalidade B (Avaliación non continua)

Aqueles alumnos que non sigan o proceso de avaliación continua terán dereito a presentar a materia a un exame final nas datas que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha nota mínima de 5. Alternativamente, Podes renunciar expresamente á avaliación continua solicitándoa por escrito ao profesorado da materia, antes da 3a semana de docencia, situación que será irreversible.

O alumnado que acuda á segunda sesión extraordinaria (xullo) deberá presentarse ao exame oficial final da materia na sesión extraordinaria que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, e deberá obter unha nota mínima de 5.

Como en convocatorias anteriores, o alumnado que, tras o proceso de avaliación continua, non se presente á 2a convocatoria extraordinaria de xullo (tendo dereito a facelo, por non ter superado as dúas probas da materia de contidos teórico-prácticos) clasificado como "Non presentado".

Sempre que o alumno teña superada a materia segundo os criterios descritos anteriormente, á cualificación obtida engadirase un máximo de 1 punto pola participación en actividades internas ou externas que eventualmente teñan lugar durante o trimestre en que se imparta a materia. , e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares.

Para iso, o profesorado da materia informará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario presencial ou por outros medios autorizados) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; En todo caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá achegar algún documento que acredite a súa participación en cada actividade que desexa que se contabilice nos prazos sinalados pola persoa coordinadora da materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este será o encargado de recoller a dita información e transmitila ao profesorado.

Modalidade B (Avaliación non continua)

Os alumnos que non sigan o proceso de avaliación continua terán dereito a presentarse a un exame final da materia nas datas que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Alternativamente, pódese renunciar expresamente á avaliación continua solicitándoa por escrito ao profesorado da materia, antes da 3ª semana de docencia, situación que se considerará irreversible.

O alumnado que acuda á segunda sesión extraordinaria (xullo) deberá presentarse ao exame oficial final da materia na sesión extraordinaria que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, e deberá obter unha cualificación mínima de 5.

Aqueles alumnos que o fagan non seguen o proceso de avaliación continua, de non presentarse á 2ª convocatoria extraordinaria clasificaranse como Non Presentados.

Sempre que o alumno supere a materia segundo os criterios anteriormente descritos, sumarase á cualificación obtida, por un máximo de 1 punto pola participación en actividades internas ou externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares.

Para iso, o profesorado da materia informará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario presencial ou por outros medios autorizados) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; En todo caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se contabilice nos prazos sinalados pola persoa coordinadora da materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este será o encargado de recoller a dita información e transmitila ao profesorado.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

ICAC, **Plan General de Contabilidad y de PYMES. R.D. 1514/2007 y R.D. 1515/2007 y adaptación al R.D. 1159/2010**, 16ª, Pirámide,

Complementary Bibliography

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

Cervera Oliver. M. y otros, **Contabilidad Financiera**, 5ª, CEF, 2022

González Sánchez, Mariano, **Contabilidad Financiera Superior Operaciones societarias con instrumentos financieros**, 1ª, Sanz y Torres, S.L., 2023

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

Ayats Vilanova, A., **Comentarios y casos prácticos del Plan General de Contabilidad**, 4ª, CEF, 2022

González García, V., **CONTABILIDAD FINANCIERA: EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**, Pirámide, 2022

Jiménez Cardoso, Sergio, **Copntabilidad Financiera. Notas técnicas y casos resueltos**, Pirámide, 2022

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

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

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

Angel Alonso Pérez y Raquel Pousa Soto, **Casos prácticos de la reforma contable 2021. Casos prácticos de la reforma contable 2021: Actualizado a la reforma del PGC 2021**, 1ª, CISS. Wolters Kluvert,

Recomendacións

Subjects that continue the syllabus

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Subjects that it is recommended to have taken before

IDENTIFYING DATA				
Dereito mercantil				
Subject	Dereito mercantil			
Code	V06G270V01302			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dereito privado			
Coordinator	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Lecturers	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
E-mail	victoriapicatoste@vento.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Dereito mercantil é unha materia que se imparte no primeiro cuadrimestre do segundo curso do Grao en Comercio. Nela examínase, dende unha perspectiva xurídica, a figura do empresario no mercado; o seu estatuto xurídico, formas de orgaización xurídica e as normas que rixen a súa actuación no mercado. Estes coñecementos permitirán ao alumnado apreciar que o mercado é un espazo regulamentado por normas xurídicas, onde actúan suxeitos que teñen dereitos e asumen obrigas exigibles ante os tribunais.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Code	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
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
C9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
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.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados previstos na materia	
Expected results from this subject	Training and Learning Results
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	B6 C9 D3 C16 D4 D5 D6 D18

Saber xestionar e aplicar os requirements legais da empresa mercantil, así como a selección e interpretación da documentación básica relativa á mesma, coñecendo as particularidades propias dos distintos tipos de sociedades mercantís, adquirindo capacidade para informar e argumentar sobre todas as ditas cuestións.	B3 B4 B5 B6	C9	D3 D4 D5 D6 D7 D8 D15 D18
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	B3	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D13 D15 D18
Saber manexar e acceder ás fontes de coñecemento básico no ámbito xurídico, tanto en soporte papel coma informático, así coma enxergar e saber emplear a terminoloxía xurídica utilizadas a cotío no ámbito do tráfico mercantil.	B3	C9 C16	D5 D17 D18

Contidos

Topic	
Tema 1: Introducción á normativa mercantil.	1.1. Introducción á normativa mercantil. 1.2. Fontes do Dereito Mercantil.
Tema 2. O empresario mercantil.	2.1. Empresa e empresario. 2.2. O empresario individual. 2.3. Publicidade rexistral e contabilidade do empresario. 2.4. Os colaboradores do empresario
Tema 3. Propiedade industrial e competencia.	3.1. As creacións industriais. 3.2. Os signos distintivos da empresa. 3.3. O Dereito de competencia desleal. 3.4. O dereito de defensa da competencia. 3.5. A protección contra a publicidade ilícita.
Tema 4. Introducción ás sociedades mercantís.	4.1. Teoría xeral das sociedades mercantís. 4.2. As sociedades personalistas
Tema 5. A sociedade anónima (I).	5.1. Concepto e principais características. 5.2. O capital social. 5.3. Fundación da sociedade. 5.4. A acción.
Tema 6. A sociedade anónima (II).	6.1. A xunta xeral de accionistas. 6.2. O órgano de administración. 6.3. As contas anuais. 6.4. A modificación dos estatutos.
Tema 7. A sociedade de responsabilidade limitada (I)	7.1. Concepto e principais características. 7.2. Fundación. 7.3. A participación social. 7.4. A transmisión das participacións sociais.
Tema 8. A sociedade de responsabilidade limitada (II).	8.1. A xunta xeral de socios. 8.2. O órgano de administración. 8.3. As contas anuais. 8.4. A modificación dos estatutos. 8.5. A sociedade limitada da Nova Empresa.
Tema 9. A disolución das sociedades de capital. As transformacións estruturais das sociedades de capital.	9.1. A disolución e liquidación da sociedade anónima e da sociedade limitada. 9.2. A transformación de sociedades. 9.3. A fusión. 9.4. A escisión. 9.5. A cesión global de activo e pasivo.
Tema 10. Contratos mercantiles e Títulos valores.	10.1. Introducción aos contratos mercantiles. 10.2. Tipoloxía dos contratos mercantiles. 10.3. Introducción aos títulos valores.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	25	46	71

Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Exame de preguntas obxectivas	1	4	5
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliaráse a estrutura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	B3 C9 D3 B4 D4 B5 D8 B6 D9 D13 D15 D18
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderánse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	B3 C9 D3 B4 C16 D4 B5 D5 D6 D7 D9 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un primeiro exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 2 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1 punto (sobre 2) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continúa.	25	B4 C9 D3 B6 C16 D4 D5 D15 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un segundo exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 3 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1,5 puntos (sobre 3) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continúa.	25	

Other comments on the Evaluation

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Other comments

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

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

IDENTIFYING DATA**Mostraxe aplicada á investigación de mercados**

Subject	Mostraxe aplicada á investigación de mercados			
Code	V06G270V01303			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Luaces Pazos, Ricardo			
Lecturers	Luaces Pazos, Ricardo			
E-mail	rluaces@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Estudo do deseño e análise de enquisas no ámbito da investigación comercial			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Saber aplicar os procedementos inferenciais para a estimación das principais características poboacionais e a verificación das hipóteses formuladas.	C15 C21 C24
Saber deseñar un estudio estadístico, no campo da investigación comercial, mediante unha enquisa por mostraxe probabilística.	C15 C21 C24
Saber analizar a información obtida mediante enquisas mediante a aplicación de distintos procedementos estadísticos.	C15 C21 C24

Contidos

Topic	
TEMA 1. Introducción á Inferencia Estatística	1.1 Distribución Normal e distribucións relacionadas. 1.2 Teorema Central do Limite. 1.3 Mostraxe. Estimación puntual e por intervalos 1.4 Probas de hipóteses
TEMA 2. Mostraxe de unidades elementais.	2.1. Mostraxe aleatorio simple; Estimación 2.2 Medias 2.3 Total 2.4. Proporcións
TEMA 3. Mostraxe estratificada e por conglomerados	3.1 Mostraxe estratificada 3.2 Mostraxe por conglomerados
TEMA 4. Deseño de enquisas	4.1 Deseño de enquisas 4.2 Tipos de enquisas
TEMA 5 Análise de datos de enquisas	5.1. Análise unidimensional 5.2. Análise bidimensional. 5.3. Análise multidimensional. 5.4. Clasificación, segmentación.

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	28	32	60
Resolución de problemas	12	30	42
Prácticas de laboratorio	9	39	48

*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 con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Resolución de problemas	Realización de problemas, exercicios e aplicacións a situacións reais.
Prácticas de laboratorio	Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos de enquisas do comercio.

Atención personalizada	
Methodologies	Description
Lección maxistral	Titorías
Resolución de problemas	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

Avaliación			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Probas tipo test	30	C15 C21 C24
Resolución de problemas	Probas escritas de resolución de problemas e exercicios, así como de cuestións teórico-prácticas.	40	C15 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Avaliación das competencias adquiridas en análise de datos	30	C15 C21 C24

Other comments on the Evaluation

AVALIACIÓN 1ª OPORTUNIDADE:

AVALIACIÓN CONTINUA: A avaliación continua levarase a cabo ó longo do período lectivo de acordo coas probas e porcentaxes explicitadas. anteriormente

AVALIACIÓN GLOBAL: Os alumnos que renuncien á avaliación continua no prazo establecido polo Centro deberá examinarse dun exame final do conxunto da materia na convocatoria oficial publicada polo Centro.

AVALIACIÓN 2ª OPORTUNIDADE:

Os alumnos deberán examinarse a un exame final do conxunto da materia na convocatoria oficial publicada polo Centro.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography
PEREZ, C, TECNICAS DE MUESTREO ESTADÍSTICO , GARCETA, 2010
PEREZ LOPEZ, C, MUESTREO ESTADÍSTICO. CONCEPTOS Y PROBLEMAS RESUELTOS , PRENTICE HALL, 2005
MANZANO, V.G., MANUAL PARA ENCUESTADORES , ARIEL, 1996
SANTESMASES M., DISEÑO Y ANALISIS DE ENCUESTAS , PIRAMIDE, 2008
SCHEAFFER, R., ELEMENTOS DE MUESTREO , THOMSON, 2007
AZORIN F., MÉTODOS Y APLICACIONES DEL MUESTREO , ALIANZA UNIVERSIDAD, 1986
RODRIGUEZ OSUNA, J, MÉTODOS DE MUESTREO , CIS, 2001
BOZA CHIRINO, J., INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DEL MUESTREO , PIRAMIDE, 2016

Complementary Bibliography

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Estatística: Estatística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

IDENTIFYING DATA**Idioma comercial: Inglés**

Subject	Idioma comercial: Inglés			
Code	V06G270V01304			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Inglés			
Department				
Coordinator	García de la Puerta, Marta			
Lecturers	García de la Puerta, Marta			
E-mail	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
General description	Introdución á comunicación nunha lingua estranxeira nunha contorna comercial. Abordaranse as catro macro-destrezas (lectura, escritura, comprensión e expresión oral), combinándoas coas micro-destrezas da actividade comercial, de xestión e de compra: aspectos interculturais e relacións sociais profesionais (visitas e recepción de visitantes), presentacións profesionais (produto, empresa, empresa, etc.) e correspondencia comercial. Ademais, introducirase a terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

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		
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (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 dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.		

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	B4	C18
	B6	C26

Contidos

Topic	
Introductory Unit: Facts and Figures	Writing, reading, and presenting facts and numbers correctly. Understanding symbols and abbreviations. Expressing numbers and calculations. Saying dates, websites and email addresses.
1. Company and Job.	Describing companies and jobs (position and responsibilities). Company Structure.
2. Socializing and Business Protocol: Building a Relationship.	Welcoming visitors to your company. Making small talk. Inviting, accepting or declining. Cross-cultural understanding. Culture and entertainment.
3. Professional Presentations: Presenting with Impact.	Delivering impactful presentations. Structuring your presentation: Introducing yourself and your talk. Establishing credibility. Rapport building. Identifying ways of organizing a presentation. Linking the parts. Closing and finishing with impact. Non-verbal communication: Importance of body language, voice power and use of space. Describing Trends. Describing and referring to visual aids.
4. Business telephoning.	Taking and leaving messages. Exchanging information over the phone. Problem solving.

5. Business Correspondence: Writing Emails.

Writing effective e-mails with appropriate formatting. Recognizing and producing formal and informal language in emails. Writing effective openings and closings. Handling style, tone and voice.

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Actividades introductorias	1	0	1
Lección maxistral	26	61	87
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 introductorias	Presentación da materia: obxectivos, contidos, metodoloxía, criterios de avaliación, etc. Realización de unha enquisa de análise de necesidades para detectar os coñecementos previos de inglés e descubrir os intereses e motivación de o alumnado.
Lección maxistral	Polas características da asignatura, as clases teóricas e prácticas non se imparten por separado e van integradas no transcurso da clase. Por medio de textos relacionados coas súas materias curriculares e explicacións da profesora, o alumno adquire a terminoloxía específica e a base lingüística en lingua inglesa que lle permitirá desenvolverse adecuadamente en un contexto de inglés de negocios. A metodoloxía da materia consiste en un enfoque eminentemente comunicativo e interactivo, que permite manexar as destrezas lingüísticas básicas do inglés na futura contorna profesional do alumno. Emprego de forma xenérica de medios audiovisuais, fundamentalmente o canón de vídeo.
Prácticas de laboratorio	Se fomentará a competencia comunicativa do alumnado mediante a posta en práctica das catro destrezas lingüísticas no laboratorio de idiomas. Formulación e análise, resolución e debate de exercicios relacionados coa materia. Exposición oral por parte do alumnado dun tema concreto ou dun traballo relacionado coa materia. Utilización de vídeos e grabacións relacionados cos temas tratados como recurso metodolóxico importante. Actividades a través de as TIC en o aula de informática: procura de información en Internet, enciclopedias informáticas, etc.

Atención personalizada	
Methodologies	Description
Lección maxistral	Realizarase un seguimento individualizado do alumnado durante as clases. Haberá atención personalizada aos/as alumnos/as no horario de tutoría publicado no centro e que o profesor detallará ao comezo do curso. O alumnado deberá fixar unha cita ca docente dentro dese horario e a través do correo electrónico. Nestas tutorías o alunado poderá resolver dúbidas, facer suxerencias e reforzar ca profesora aspectos prácticos da materia. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de tres días hábiles.
Prácticas de laboratorio	Realizarase un seguimento individualizado do alumnado no laboratorio de idiomas. Haberá atención personalizada aos alumnos/as no horario de tutoría publicado no centro . e que o profesor detallará ao comezo do curso. O alumnado deberá fixar unha cita ca docente dentro dese horario e a través do correo electrónico. Nestas tutorías o alunado poderá resolver dúbidas, facer suxerencias e reforzar ca profesora aspectos prácticos da materia. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de tres días hábiles.

Avaliación			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Proba final de avaliación escrita que terá lugar na última clase de teoría e que cubrirá todos os contidos da materia.	40	B4 C18 B6 C26

Prácticas de laboratorio	Presentación e exposición de traballos, tarefas e exercicios para poñer en práctica as destrezas lingüísticas e habilidades comunicativas en inglés. Nestas probas a profesora recollerá os resultados das actividades ou proxectos realizados polo alumnado ao longo do curso. Estas actividades serán orais e escritas e poderán realizarse en grupo e / ou individualmente e a porcentaxe asignada é a seguinte:	60	B4 B6	C18 C26
	- Presentación oral dun traballo: 30%			
	- Entrega de actividades puntuais: 30%			

Other comments on the Evaluation

Existen dous sistemas de avaliación: continua e global (única).

PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

Modalidad de avaliación continua: Para acollerse a o sistema de avaliación continua é necesario asistir a o 80% das horas presenciais con aproveitamento e participación.

Para a **avaliación continua** computaranse os seguintes parámetros obrigatorios (con ponderación na cualificación final):

- 1) Entrega de actividades puntuais (30% - resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula.
- 2) Proba oral final (30%): Exame oral que terá lugar na última clase de prácticas. Esta proba abarcará os contidos da materia e nela se evaluará a expresión oral.
- 3) Proba escrita final (40%): Exame que terá lugar na última clase de teoría. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados ao longo do cuatrimestre.

Para aprobar a materia en avaliación continua é requisito indispensable obter nas probas (2) e (3) unha cualificación mínima de 4 (sobre 10). De non ser o caso, a materia estaría suspensa cunha nota máxima de 4,5 (sobre 10), aínda que a media aritmética de as dúas probas sexa 5 ou superior.

Os estudantes que non cumpran con estes requisitos, considerarase que non seguen a modalidade de avaliación continua. Polo tanto, serán avaliados pola modalidade para alumnado que non siga a avaliación continua (ver máis abaixo).

Alternativamente, o/a estudante que a pesares de cumprir estas condicións non quera ser avaliado/a por avaliación continua, pode renunciar explícitamente á avaliación continua, solicitándoo por escrito á profesora da materia, antes da 5ª semana de docencia. O si o longo do curso acredita documentalmente e de xeito suficiente alguna causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Modalidade de avaliación global (única): O alumnado que non poida seguir o sistema de avaliación continua deberá comunicalo á profesora argumentadamente nas primeiras semanas do curso. A avaliación única consiste en realizar na primeira edición das actas unha proba que suporá o 100% da cualificación final e que terá lugar no período de exames na data oficial aprobada pola Xunta de Centro. Esta proba terá unha parte escrita que suporá o 50% da cualificación final e unha proba oral que suporá o 50%.

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

Modalidade de avaliación continua: O alumnado que na primeira oportunidade (primeira edición das actas) obteña unha cualificación inferior a 4 nalgunha(s) das partes deberá repetir a(s) parte(s) correspondentes no exame de xullo do curso académico actual para poder aprobar a totalidade da materia. De non superar a materia en dita convocatoria, o alumnado deberá examinarse da totalidade da materia en cursos posteriores, coa excepción da convocatoria extraordinaria de setembro. O examen terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de Centro.

Modalidad de avaliación global (única): Proba final única de toda a materia que suporá o 100% de a cualificación, dividida en 50% a parte escrita e 50% a parte oral. Terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de Facultade e publicada na web <https://fcomercio.uvigo.es/>.

N.B.: En caso de calquera tipo de plaxio a cualificación final será de suspenso. Alegar descoñecemento do que supón un plaxio non eximirá ao alumnado da súa responsabilidade.

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

A condición de que o alumnado supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumará á nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuatrimestre no se imparta a materia, e que a profesora desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, con visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

Para iso, a profesora da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horas presenciais ou por MooVi) aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso, a nota final de a materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá aportar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso das actividades organizadas polo centro, este encargárase de recopilar dita información e trasladala á profesora.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

Comfort y Brieger, **Developing Business Contacts.**, Prentice Hall, 1993

Hollett, V., **Business Objectives.**, Oxford University Press, 1996

Jones & Alexander, **International Business English.**, Cambridge University Press, 1989

Wilberg & Lewis, **Business English**, LTP Books, 1990

Ashley, **A Handbook of Commercial Correspondence**, Oxford University Press,

Method & Tadman, **Office to Office.**, Longman, 1992

Wilson, **Writing for Business.**, Longman, 1987

Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987

Ferguson & O'Reilly, **English Telephone Conversations.**, Bell & Hyman., 1984

Naterop & Revell, **Telephoning in English.**, Cambridge University Press, 1987

Watson-Delestrée, **Basic Telephone Training**, LTP Books, 1992

Hanks & Corbett, **Business Listening Tasks.**, Cambridge University Press, 1986

Lees, **Negotiate in English**, Nelson, 1987

Carrier, **Business Reading Skills**, Nelson, 1987

Spiro, **Business Information.**, Arnold, 1989

Business Information., **Heinemann English Grammar(español)**, Heinemann, 1991

Brieger & Comfort, **Language Reference for Business English**, Prentice Hall, 1992

Leech, **An A-Z of English Grammar and Usage**, Arnold, 1989

Sánchez Bedito, **English Grammar for Spanish Speakers**, Alhambra, 1991

Diccionario Multilingüe de Términos Comerciales, Harrap's,

Oxford Dictionary of Business English, Oxford University Press,

The Oxford Dictionary for the Business World, Oxford University Press,

Jones & Alexander, **International Business English.**, Cambridge University Press, 1989

Lozano Irueste, **Nuevo diccionario bilingüe de economía y empresa.**, Pirámide, 1993

Recomendacións

Other comments

É conveniente que o alumnado teña uns coñecementos previos de inglés equivalente a un B1 dentro do Marco Europeo de Referencia para as Linguas.

Ainda que tamén se traballarán certas competencias dos niveis iniciais, non se partirá dun coñecemento cero da lingua inglesa.

Se recomenda o uso dos recursos da biblioteca e da plataforma.

Na avaliación terase en conta no só a pertinencia e calidade do contido das respostas senon tamén a súa corrección lingüística.

É responsabilidade do estudantado consultar os materiais disponibles na plataforma (novidades, documentos, cualificacións, etc.) e estar ao tanto dos avisos e das datas de realización das diferentes probas.

IDENTIFYING DATA

Business Language: French

Subject Business
Language: French

Code V06G270V01305

Study programme Grado en Comercio

Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2nd	1st

Teaching language

Department

Coordinator

Lecturers

E-mail

----- UNPUBLISHED TEACHING GUIDE -----

IDENTIFYING DATA**Idioma comercial: Alemán**

Subject	Idioma comercial: Alemán			
Code	V06G270V01306			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Alemán Castelán			
Department				
Coordinator	Barsanti Vigo, María Jesús			
Lecturers	Barsanti Vigo, María Jesús			
E-mail	barsanti@uvigo.es			
Web	http://http://faitic.uvigo.es			
General description	Introdución á lingua alemá nunha contorna comercial. Abordaranse tres macro destrezas (lectura, escritura e comprensión) e introducirase ao alumnado na terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais. Neste curso de Idioma Comercial: Alemán tratarase case exclusivamente de que o alumnado adquiera un nivel básico suficiente na comprensión escrita da lingua alemá, incidindo en cuestións gramaticais, léxicas e comprensivas. Enfocarase a aprendizaxe do idioma elixindo textos e materiais que reflectan situacións nas que se aprenda a coñecer e a utilizar o vocabulario dentro das relacións comerciais internacionais, desenvolvendo para iso as pertinentes habilidades comunicativas básicas. nas transacciones comerciais. Neste curso de Idioma Comercial: Alemán tratarase case exclusivamente de que os alumnos adquiren un nivel básico suficiente na comprensión escrita da lingua alemá, incidindo en cuestións gramaticais, léxicas e comprensivas. Se enfocará a aprendizaxe do idioma elixindo textos e materiais que reflectan situacións nas que se aprenda a coñecer e a utilizar o vocabulario dentro das relacións comerciais internacionais, desenvolvendo para iso as pertinentes habilidades comunicativas básicas.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	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.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	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.	C18
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.	C18
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
CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	C18

Contidos

Topic	
1. Der Satz und die Wortstellung	1. sich vorstellen und begrüßen
2. Der Artikel und die Personalpronomen	2. Berufe und Tätigkeiten
3. Das Verb: Präsens und Imperativ	3. Deutschkenntnisse für den Beruf
4. Das Nomen	4. Ihr Arbeitsplatz
5. Der Akkusativ	5. Beratungsgespräch
6. Die Zahlen	6. Büromaterial bestellen
7. Der Dativ	7. Fähigkeiten am Arbeitsplatz
8. Die Präpositionen mit Akkusativ und Dativ	8. Absprachen bei der Arbeit
9. Das Fragepronomen	9. Termine vereinbaren
10. Die Negation	10. E-Mail schreiben

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Actividades introductorias	2	0	2
Lección maxistral	25	50	75
Resolución de problemas de forma autónoma	12	24	36
Resolución de problemas	10	25	35
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	2	2

*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 introductorias	Explicación pormenorizada da materia e do desenvolvemento da mesma, dentro e fóra do aula. Descrición das características do curso e presentación das diferentes ferramentas de traballo necesarias para a aprendizaxe.
Lección maxistral	Exposición teórica de temas gramaticais e léxicos. Actividades complementarias como o coñecemento e bo manexo dos dicionarios monolingües e bilingües e outras ferramentas de aprendizaxe.
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumnado realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticais e léxicas.
Resolución de problemas	Exercicios de repaso e control: sesións de prácticas gramaticais e léxicas con exercicios adecuados aos temas expostos nas sesións teóricas.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas	Nas horas do traballo na aula e na casa
Resolución de problemas de forma autónoma	Nas horas do traballo autónomo do alumnado

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Valoración continua da participación e da aprendizaxe	40	C18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global das actividades de repaso	20	C18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame escrito	40	C18

Other comments on the Evaluation

1ª convocatoria xaneiro-maio

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.

O alumnado pode renunciar á avaliación continua: para iso presentará 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.

2ª Convocatoria xuño-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

Hueber, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer**, Hueber, 2020

Langenscheidt, **Diccionario Moderno Alemán. Español/Alemán. Alemán/Español**, Langenscheidt, 2019

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

Recomendacións

Other comments

O ALUMNADO QUE SE MATRICULE NESTA MATERIA NON PRECISA TER UN COÑECEMENTO DO IDIOMA PREVIO, XA QUE SE PARTE DUN NIVEL CERO DA LINGUA ALEMÁ.

IDENTIFYING DATA**IT applied to commercial management**

Subject	IT applied to commercial management			
Code	V06G270V01307			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2nd	1st
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish			
Department				
Coordinator	Rodríguez Damian, María			
Lecturers	Castro Rascado, Enrique Rodríguez Damian, María			
E-mail	mrdamian@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
General description	Basic concepts of hardware and software. Functional structure of the computer. Computer networks. Information security, electronic signature. The computer in the information system. Manage of Cloud applications.			
	Subject of the English Friendly program: International students may request from the faculty: a) materials and bibliographical references to follow the subject in English, b) attend tutorials in English, c) tests and evaluations in English.			

Training and Learning Results

Code	
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
C24	CE24. To use the computer tools and the statistics, accounting, financial and marketing concepts and techniques for the production and interpretation of reports and for comprehensive planning and management: functions of the supply chain and delivery to the customer, commercial risk management, financial and accounting management, among others, through use of tools like web technologies, database management, electronic transmission of data, electronic commerce, CRM and integrated systems.
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.
D2	CT2. Internet communication skills and use of multimedia tools.
D8	CT8. Leadership and teamwork skills.

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Know the elements that make up a computer system and be able to configure a basic computer system for the management of a company. As well as to know how to apply the information management tools used in the company and in e-commerce. Subject with a high practical content, and very oriented to the analysis of data with tools such as spreadsheets and their various complements. Storing and accessing data and programs through the Internet (Cloud).	B1	C24 C26	D2 D8

Contents

Topic	
1 The computer	1.1. Hardware 1.2. Software
2 Internet	2.1 Basic Concepts 2.2 Networks and company 2.3 Typologies 2.4 Virtual Storage
3 Data manipulation in computing	3.1. Basic structures of data 3.2. Spreadsheets 3.3. Databases 3.4. Tools for the management of projects

4 E-commerce and electronic documentation	4.1. The e-commerce and its types 4.2. Electronic documentation 4.3. Electronic billing 4.4. Payments 4.5. Type of Licences
5 Computer Security	5.1. Individual security 5.2. Basic security in the company 5.3. Encryption 5.4. Electronic signature
6 Legislation on applicable information the company	6.1. LOPD 6.2. LSSI 6.3. Another applicable legislation to the company
7 Tools for the preparation of graphic materials	7.1. Manipulation and conversions with files 7.2. Design of materials 7.3. Utilisation of diverse software

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	0	1
Lecturing	5	0	5
Presentation	2	10	12
Practices through ICT	22	37	59
Essay	13	34	47
Problem and/or exercise solving	6	20	26

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

Methodologies

	Description
Introductory activities	Assessment of the previous knowledges of the student and explanation of the methodology to be followed along the course
Lecturing	In these sessions, students will be exposed to the concepts and methodologies necessary for the knowledge of the subject.
Presentation	Learn to use various means of presentation on-line/off-line and its methodologies
Practices through ICT	Exercises proposed by the teacher that the students will solve with the help of the computer in the computer room. They will be individual and group work.

Personalized assistance

Methodologies	Description
Practices through ICT	Several strategies are made available to the student to successfully follow the personalized development of the course. During the realization of the exercises, the student will be able to compare if his work is correct through comparative models. In group tutorials the students can check the evolution of their learning through feedback in the process, participating in the evaluation of the work done. The student will also have self-evaluation tests, in order to reflect systematically on the work done, the progress on what has been learned and the practical functionality of the contents taught. In any circumstance of teaching (face-to-face, online or mixed) the tutoring sessions can be carried out by telematic means (e-mail, videoconference, Moovi forums, Virtual Office, Remote Campus,...) under the modality of previous appointment.
Tests	Description
Essay	Several strategies are made available to the student to successfully follow the personalized development of the course. During the realization of the exercises, the student will be able to compare if his work is correct through comparative models. In group tutorials the students can check the evolution of their learning through feedback in the process, participating in the evaluation of the work done. The student will also have self-evaluation tests, in order to reflect systematically on the work done, the progress on what has been learned and the practical functionality of the contents taught. In any circumstance of teaching (face-to-face, online or mixed) the tutoring sessions can be carried out by telematic means (e-mail, videoconference, Moovi forums, Virtual Office, Remote Campus,...) under the modality of previous appointment.

Assessment

Description	Qualification	Training and Learning Results

Essay	In this section will be graded the work done by students to be delivered within the deadlines specified by the platforms that will be indicated throughout the term. These works will consist of a part in digital support (layout, development, etc.) and another part of presentation through cloud applications.	40	B1 C26	C24 D8	D2
Problem and/or exercise solving	There will be 2 tests (one in the middle of the term and the other at the end). These tests will contain exercises proposed by the teacher that will be solved with the help of the computer and will be delivered on the dates to be set through the Moovi platform. The first test will score 25% and the second test 35%.	60	B1 C26	C24 D8	D2

Other comments on the Evaluation

All students are reminded of the prohibition of the use of mobile devices or laptops in exercises, practices, and tests, in compliance with Article 13.2.d) of the University Student Statute, regarding the duties of university students, which establishes the duty to "refrain from using or cooperating in fraudulent procedures in evaluation tests, in the work performed or in official University documents".

Evaluation

Students may choose the evaluation system they wish to be applied. By default, they are in the continuous evaluation, but may renounce this evaluation to submit a global exam. This exam will respect the minimums established in the continuous evaluation. The renunciation to the continuous evaluation can be done through the Moovi platform until the day before the first evaluable test or by means of the renunciation enabled by the faculty.

Continuous evaluation

The evaluation is composed of two main sections: "Works" and "Problem solving". The first section will be developed throughout the term mainly in the timetable assigned to theory while the second section will take place mainly in the timetable reserved for practices.

- Works (40%).
- Problem solving (60%) through telematic means in the computer room or Remote Campus. This section will be evaluated with two tests: Test 1 and Test 2. The first one (Test 1) will have a weighting of 25% and the second one (Test 2) will have a weighting of 35%. The date of both will be communicated to the students in the Moovi platform at the beginning of the term.

To pass this evaluation it is necessary that the student obtains a minimum score of 50% of the total of the subject, and in addition in the sections "Works" and "Problem solving" it is necessary to obtain a minimum score of 40% of the maximum score of these tests. In the case of "Problem solving" this is required for each of the tests individually.

It is considered a desirable condition to have 80% attendance to the sessions marked for the average. Those students who have opted for continuous evaluation and fail a part, or do not reach the minimums will only attend the global with the part they have failed.

Global exam

To pass this evaluation it is necessary that the student obtains a minimum score of 50% of the total of the subject, and a minimum score of 40% of the maximum score of each section. This exam consists of two sections:

- Type test and development questions (40%).
- Problem solving (60%) through telematic means in the computer room or Remote Campus.

The global exams will be held on the date set by the center at the end of the term and their scores will be 100%.

Participation in complementary activities

Provided that the student has passed the subject according to the criteria described above, a maximum of 1 point will be added to the grade obtained for participation in certain external or internal activities that may take place during the term in which the subject is taught, and that the faculty of this subject considers of interest. These may be activities organized by the center, the university, or other entities, such as visits to companies, lectures, round tables, conferences, workshops, seminars, or similar. To this end, the teachers of the subject will previously communicate to the students by the usual means (in face-to-face hours or by Moovi) those activities in which the participation will mean an increase of the grade. Participation in each activity will be rewarded with 0.25 points, and up to a maximum of 1 point; in any case, the final grade of the subject may not exceed a maximum of 10. If during the term there are no external activities, the teacher will add the point for

attendance to more than 80% of the sessions.

Students must provide a document accrediting their participation in each activity they wish to be counted within the deadlines indicated by the person coordinating the subject. In the case of activities organized by the center, the center will be in charge of collecting this information and transferring it to the teaching staff.

The dates of the official exams can be consulted in the center's web page: <https://fcomercio.uvigo.es/>

*This didactic guide was originally written in Spanish and has been translated into other languages. If you have any doubts about its interpretation, please consult its Spanish version.

Sources of information

Basic Bibliography

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

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

Complementary Bibliography

Pérez Villa, Juan Diego, **Introducción a la informática. Guía visual**, Anaya Multimedia, 2022

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

Antonio Postigo Palacios, **Bases de datos**, Ediciones Paraninfo, 2021

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

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

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

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

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

Excel 2016, ENI, 2016

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

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

Recommendations

Other comments

Those students who are unable to attend class for work reasons or have dispensation of attendance, should contact the teachers at the beginning of the term in order to arbitrate the necessary measures so that they can perform continuous evaluation.

1.- Virtual learning platforms will be used as a support for teaching.

2.- It is convenient that the student activates the e-mail account provided by the University of Vigo.

3.- Also for the monitoring of the subject, it is essential to have a gmail account and another Microsoft account.

IDENTIFYING DATA**Contabilidade de custos**

Subject	Contabilidade de custos			
Code	V06G270V01401			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Martín-Casal García, José Antonio			
Lecturers	Martín-Casal García, José Antonio			
E-mail	jamartin@uvigo.es			
Web				
General description	Fundamentos da contabilidade de custos, o custo e a súa repercusión no valor das existencias e en cálculo do resultado do exercicio (elementos do custo do produto, sistemas de acumulación e métodos de cálculo.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code				
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.			
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos			
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
D12	CT12. Creatividade.			
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.			

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
(*) A19 *CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e mellóraa continua.	C19 D6 C20 D8
*A20 *CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos.	D12 D17

Contidos

Topic	
TEMA 1. Natureza e contido da contabilidade de custos.	(Propósitos dos sistemas contables. Diferenzas contabilidade de xestión e contabilidade financeira. Contabilidade de xestión: definición e obxectivos. A información contable de xestión e os niveis de decisión. A contabilidade de xestión e as actividades organizativas. Contabilidade de xestión e ética profesional.
TEMA 2. Conceptos fundamentais.	Introdución. Concepto e terminoloxía do custo. Clasificación dos custos. Concepto de ingresos. Concepto de marxes e resultados.
TEMA 3. Sistemas de cálculo e de acumulación de custos.	Introdución. Sistemas de acumulación de custos. Custos por pedido e por proceso. Sistemas e modelos para o cálculo de custos:
TEMA 4. O custo dos materiais.	Concepto e clasificación. O proceso de aprovisionamiento ou compra. Criterios de valoración; as entradas. Criterios de valoración; as saídas.
TEMA 5. O custo da man de obra.	O custo da man de obra. Asignación da man de obra. Presupostación e control do custo da man de obra.
TEMA 6. Los costes indirectos. La problemática de asignación.	Concepto de custo indirecto. Tipoloxía de custos indirectos. A capacidade e o custo indirecto; a espiral da morte. A xeración de valor a través do proceso produtivo. A asignación do custo no proceso produtivo. As unidades de obra. Métodos de asignación do custo das seccións auxiliares. A imputación dos custos indirectos aos produtos.

TEMA 7. A produción común e conxunta.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Clases de custos indirectos de produción. 3. Problemática de a imputación de os custos indirectos. 4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos. 5. A produción común e conxunta. 6. A asignación. 7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta. 8. Os custos en produción múltiple. 9. Métodos de asignación de custos conxuntos.
TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.	<p>Introdución.</p> <p>Limitacións dos sistemas de custos tradicionais.</p> <p>Perfeccionamento dun sistema de custos.</p> <p>Aspectos fundamentais dos sistemas de custos baseados na actividade.</p> <p>Xerarquía do custo: clasificación das actividades.</p> <p>Os xeradores de custo</p> <p>O proceso de asignación de custos no modelo ABC.</p> <p>Comparación de diversos sistemas de cálculo de custos.</p> <p>Esixencias, vantaxes e problemas para a implantación do modelo ABC.</p>
TEMA 9. Problemática do custo en sistemas de produción por procesos, ordes de traballo e operacións.	<p>Introdución.O efecto da produción en curso sobre o custo do produto en contornas de fabricación por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade nun sistema de custos por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade e residuos nun sistema de custos por ordes de traballo e operacións.</p>
TEMA 10. O cálculo da marxe e a presentación do resultado segundo o propósito perseguido.	<p>Marxe e rendibilidade</p> <p>Marxe bruta "full cost" vs. "direct costing" e conta de resultados.</p> <p>Marxe contribución; conta de resultados estrutura "direct costing" no modelo tradicional e no modelo "evolucionado".</p> <p>Marxe funcional e conta de resultados funcional.</p> <p>Marxe sobre o investimento e sobre recursos propios.</p>

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	11	21	32
Resolución de problemas de forma autónoma	0	24	24
Traballo tutelado	7	0	7
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2
Práctica de laboratorio	1	0	1

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

Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición resumida en o aula, por parte de o profesor, de o contido de o tema para enmarcar o seu contido e facilitar o estudo posterior de os estudantes.
Presentación	Os alumnos, de forma individual ou en grupo, farán unha exposición dos aspectos máis *sobresalientes do tema estudado respondendo ás preguntas realizadas polo profesor.
Resolución de problemas	De forma autónoma, el alumno preparará los test, contenidos en los temas, de forma que le sirva de guía autoevaluatora de los conocimientos adquiridos.
Resolución de problemas de forma autónoma	De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos.
Traballo tutelado	Elaboración en ordenador y en grupo de un modelo de simulación sobre alguno de los temas contenidos en la materia.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Traballo tutelado	O traballo do alumno, en grupo ou individual, é *tutorizado polo profesor. Esa *tutorización (presencial, *online ou mixta) poderá realizarse por medios *telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros *fatic...) baixo a modalidade de concertación previa. Esas solicitudes de *tutorización non presencial atenderanse no prazo máis breve posible.
Presentación	A presentación dos exercicios e do proxecto realizada polos grupos do traballo é avaliada polo profesor segundo o *items que se describen na avaliación.

Avaliación				
	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Presentación	Valoración do grao de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de 4 exercicios dos temas asignados de forma individual ou en grupo e das respostas dadas ás preguntas do profesor.	27.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Traballo tutelado	Valoración da orixinalidade, consistencia, entidade e facilidade de uso do modelo desenvolvido.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas tipo test ou abertas sobre o tema que corresponda á sesión e ao longo do curso. Os erros puntúan en negativo.	17.5	C19 C20	D6 D12 D17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos ao longo do curso e un exame práctico á conclusión da materia.	37.5	C19 C20	D6 D12 D17

Other comments on the Evaluation

O estudante ten dereito a ser avaliado mediante avaliación continua ou avaliación global (exame que se celebre nas convocatorias oficiais), pero **non a ambas**.

A presentación a algunha das probas de avaliación continua servirá como xustificante da elección por parte do estudante a esta opción de avaliación. Realizada algunha das probas avaliadas de avaliación continua non será aceptada a renuncia a esta *opción de avaliación salvo causa de forza maior debidamente xustificada.

Avaliación continua:

Consta de cinco items avaliados agrupados en teoría e práctica; teoría aos dous primeiros e práctica os tres últimos: 1.- Cuestionario tipo test, un por cada tema do temario a realizar exclusivamente na aula (17,50 *ptos.). 2.- Dous cuestionarios tipo test, un a metade de curso (temas 1 ao 4) e outro ao final (temas 5 ao 9) a realizar exclusivamente na aula (18,00 pts.). 3.- Unha proba de exercicios ao finalizar o curso (19,50 pts.). 4.- Elaboración e presentación de 4 exercicios en grupo (27,50 pts.). 5.- Elaboración e presentación dun proxecto final en grupo (17,50 pts.).

As próbas tipo test, a realizar a través da plataforma Moovi, realízanse exclusivamente na aula. O incumprimento deste requisito supondrá a calificación de 0 (cero) na materia.

A calificación mínima requirida en cada item para superar a avaliación continua: 3 (sobre 10)

Cumprindo os requisitos de calificación mínima obtida en cada item:

- A calificación final se obtendrá pola suma da puntuación obtida en cada un dos 5 items avaliados.
- O estudante que non supere a teoría e/ou a práctica poderá recuperalas no exame da convocatoria ordinaria e/ou da 2ª oportunidade.

Non existirá dereito a recuperación no exame de convocatoria ordinaria e/ou da 2ª oportunidade si non se obtén a calificación mínima requirida en avaliación continua sendo preciso entón para superar a materia presentarse a outra convocatoria coa totalidade da materia.

Avaliación global

Para superar a materia será preciso realizar un **exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial** e tanto en primeira como en 2ª oportunidade. **A calificación** se obtendrá, coa **ponderación que se determine, por media das probas de teoría e práctica**. Do mesmo xeito que en avaliación continua, no exame práctico será preciso puntuar en cada un dos exercicios.

As datas dos exames oficiais poden consultarse na páxina web do centro: [*https://fcomercio.uvigo.é/](https://fcomercio.uvigo.é/)

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

Alvarez-Dardet Espejo, M^ªC. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; cálculo de costes**, 2009,

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,

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

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

Recomendaciones

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

IDENTIFYING DATA**Decisións de investimento no comercio**

Subject	Decisións de investimento no comercio			
Code	V06G270V01402			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Cabaleiro Casal, Roberto			
Lecturers	Cabaleiro Casal, Roberto			
E-mail	rcab@uvigo.es			
Web				
General description	Nesta materia preténdese dotar ó alumno de formación para tómaa de decisións nos procesos de investimento: Clasificación dos investimentos, coñecer os elementos e métodos para a valoración e selección de investimentos, e valorar os riscos asociados a estes procesos.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
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.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
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
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.
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.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C22	CE22. Saber identificar, avaliar e minimizar os riscos propios ás actividades económicas, en especial os vencellados coas transaccións.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
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.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.

D13 CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

D14 CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.

D15 CT15. Compromiso ético no traballo.

D16 CT16. Iniciativa.

D17 CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

D18 CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
Coñecer o concepto de investimento e os seus implicacións en o sistema empresarial	B1	C6	D1	
	B2		D4	
	B3		D6	
	B6			
Coñecer a interrelación entre os investimentos e a estrutura financeira	B1	C19	D4	
	B2	C22		
	B3			
	B6			
Coñecer o obxectivo financeiro	B1	C6	D15	
	B2	C21	D16	
	B3			
	B6			
Coñecer a situación dunha empresa a partir dos seus estados financeiros	B1	C4	D1	
	B3	C19	D4	
		C20	D6	
		C21	D8	
		C22	D10	
		C24		
Coñecer aquelas características definitorias que van influír na rendabilidade dos investimentos no comercio	B1	C19	D3	
	B2	C22	D4	
	B3		D5	
	B6			
Coñecer e aplicar as principais técnicas analíticas para determinar a rendabilidade dos investimentos no comercio	B1	C21	D3	
	B2	C24	D4	
	B6		D5	
				D8
Interpretar e dar a coñecer os diferentes resultados obtidos na avaliación e rendabilidade de investimentos	B1	C20	D1	
	B2	C24	D3	
	B3		D4	
	B4		D6	
	B5		D10	
	B6		D11	
				D12
Coñecer cales son aqueles factores que poden introducir sesgos nos resultados de rendemento, así como a súa resolución e interpretación	B1	C21	D3	
	B2	C24	D4	
	B3		D5	
	B6		D6	
				D17
Aplicar ferramentas informáticas na resolución de supostos prácticos de avaliación de rendemento dos investimentos	B1	C21	D3	
	B2	C24	D4	
	B4		D5	
	B5		D6	
				D8
				D17
				D18
Coñecer e valorar a incidencia da fiscalidade no rendemento dos investimentos	B1	C6	D9	
	B2	C19	D11	
	B3			
	B6			
Coñecer e valorar a incidencia do risco no rendemento dos investimentos	B1	C6	D5	
	B2	C21	D6	
	B4	C24	D13	
	B6		D14	

Contidos

Topic

Fundamentos básicos: Función financeira e decisións de investimento na empresa

Estrutura da empresa: Análise do investimento, financiamento e do ciclo económico

Decisións de investimento en condicións de certeza

Decisións de investimento e incerteza

Procesos secuenciales de investimento

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Actividades introductorias	1	0	1
Lección maxistral	22	50	72
Resolución de problemas	18	35	53
Prácticas con apoio das TIC	4	10	14
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	6	9

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

Metodoloxía docente

	Description
Actividades introductorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a materia.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa asignatura. O alumno debe desenvolver as solucións adecuadas ou correctas mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Adóitase utilizar como complemento da lección magistral.
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos especiais con equipamento e software informático especializado.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada a través das clases de resolución de problemas e/ou exercicios. Ademais en calquera escenario de docencia (presencial, mixta ou totalmente virtual) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, ...) baixo a modalidade de concertación previa. En situacións dun escenario de docencia non presencial, na medida do posible, atenderanse as solicitudes de tutorización nun prazo non superior a 3 días hábiles.
Prácticas con apoio das TIC	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada a través de un sistema de aprendizaxe colaborativa a través de conxunto de tarefas e de actividades que se propoñen o alumno, seguindo un itinerario de aprendizaxe. As tarefas deben ser realizadas nun tempo determinado.

Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results
-------------	---------------	-------------------------------

Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliación de preguntas directas nas que os/as alumnos/as deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia. Realizarase en tres probas (Proba 1: 20%; Proba 2: 8%; Proba 3: 8%)	36	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno/a debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, debe aplicar os coñecementos adquiridos. Realizárase nas probas 2 e 3 da materia (Proba 2: 32%; Proba 2: 8%; Proba 3: 32%)	64	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Other comments on the Evaluation

Na convocatoria de primeira oportunidade, o alumno/a é cualificado por avaliación continua ou, tras a súa renuncia, mediante un exame de avaliación global.

A avaliación continua comprende tres probas escritas a realizar dentro do horario de clase que se cualifican sobre unha base de 10 puntos. A primeira proba é de preguntas teóricas de desenvolvemento e a súa aportación á nota da materia é o 20%. As probas segunda e terceira inclúen preguntas teóricas de desenvolvemento e e resolución de problemas e/ou exercicios, e as súa aportacións á nota da materia é o 40% e o 40% respectivamente. As preguntas teóricas de desenvolvemento e resolución de problemas e/ou exercicios en cada unha das probas, así como no total do curso por avaliación continua terán unha aportación á nota final dacordo coas ponderacións descritas na táboa anterior.

Las preguntas teóricas de desarrollo y la resolución de problemas y/o ejercicios en cada una de las pruebas, así como en total del curso por evaluación continua tendrán una aportación a la nota final de acuerdo con las ponderaciones descritas en la tabla anterior.

Se non se achega á calificación mínima de 3 puntos nalguna das dúas probas de avaliación continua que teñen una aportación á nota do 40% cada una delas, a nota da avaliación continua é "suspenso", e o seu valor resulta da aplicación das ponderaciones previas cun máximo de 4 puntos.

O alumno/a renuncia ao proceso de avaliación continua cando deixa de asistir, sen causa xustificada, a máis do 30% das clases de teoría ou de práctica, e/ou non se presenta ao control que ten a calificación do 40% da nota da materia.

O alumno/a que renuncie á avaliación continua, será avaliado/a nun exame global que se realiza na data oficial establecida e publicada polo centro, que inclúe preguntas teóricas de desenvolvemento (3,6 puntos) e resolución de problemas e/ou exercicios (6,4 puntos).

Así mesmo, aqueles alumnos/as que teñan a calificación de "suspenso" por avaliación continua, teñen a oportunidade de recuperar aquela/aquelas probas non superadas da avaliación continua na data oficial establecida para a realización do exame global.

Todos os alumnos/as que concorran á segunda oportunidade son avaliados/as cun exame global, na data oficial publicada polo centro, que inclúe preguntas teóricas de desenvolvemento (3,6 puntos) e resolución de problemas e/ou exercicios (6,4 puntos).

Bibliografía. Fuentes de información

Basic Bibliography

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

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

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

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Subjects that continue the syllabus

Decisiones de financiamiento no comercio/V06G270V01502

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

IDENTIFYING DATA**Strategic marketing**

Subject	Strategic marketing		
Code	V06G270V01403		
Study programme	Grado en Comercio		
Descriptors ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
6	Mandatory	2nd	2nd
Teaching language	Spanish		
Department			
Coordinator	Monteagudo Cabaleiro, Antonio		
Lecturers	Monteagudo Cabaleiro, Antonio		
E-mail	antonio.monteagudo@gmail.com		
Web	http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&ensenyament=V06G270V01&assignatura=V06G270V01403&any_academic=2020_21		
General description	<p>Strategic Marketing is proposed as a continuation of the subject "Business: Fundamentals of marketing" (1st year, 2nd semester), in which students have the opportunity to discover and learn about the discipline of marketing from the direction of the company, that is, as a system of thought and as a strategic management of tools and procedures.</p> <p>The objective of this subject is to delve into the study of what marketing encompasses and means from a mainly strategic perspective. It is intended that students understand what the objectives, strategies and strategic actions are necessary to carry out the strategic planning of the company's commercial area and learn about the new marketing techniques that have been developed over the last few years.</p> <p>In this way, students will be provided with the necessary knowledge that will allow them to develop positions in the management of the organization to implement strategic marketing plans that serve as a guide for the commercial actions of the company in the long term.</p>		

Training and Learning Results

Code		
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.	
B3	CG3. To compile, process and interpret social, economic and legal data that will allow one to give an informed opinion on relevant issues in the commercial field.	
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.	
B5	CG5. To acquire skills for leadership, independent learning, teamwork, motivation and flexibility, as well as for responsible and ethical behavior in order to deal appropriately with all the agents working in the organization and in the professional sphere.	
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.	
C7	CE7. To be familiar with the interrelation between strategic marketing and strategic management from the perspective of a market-oriented perspective, as well as the relationships between organizations and their milieus with the aim of designing, with the help of marketing concepts and tools, goals and strategies that will be deployed in a comprehensive marketing plan.	
C14	CE14. To understand and be able to analyze the socioeconomic role of entrepreneurs and professional managers, and to be able to draw up a business plan.	
C24	CE24. To use the computer tools and the statistics, accounting, financial and marketing concepts and techniques for the production and interpretation of reports and for comprehensive planning and management: functions of the supply chain and delivery to the customer, commercial risk management, financial and accounting management, among others, through use of tools like web technologies, database management, electronic transmission of data, electronic commerce, CRM and integrated systems.	
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.	

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
New	B2	C14
	B3	C24
	B6	C26
New	B3	C7
	B4	C14
	B5	C24
	B6	C26

Contents	
Topic	
SUBJECT 1. STRATEGY AND MARKETING	1.1. Strategy concept 1.2. The strategic direction 1.3. Strategy and Marketing 1.4. Market orientation 1.5. Marketing activities in the company 1.6. The strategic planning process 1.7. Trends: big data, business intelligence, AI, IoT
SUBJECT 2. IDENTIFICATION AND ANALYSIS OF THE REFERENCE MARKET	2.1. Product concept 2.2. Reference market, relevant market and product-market 2.3. Segmentation and positioning 2.4. Market attractiveness assessment 2.5. Competition Analysis
SUBJECT 3. STRATEGIC DIAGNOSIS OF THE PRODUCT PORTFOLIO	3.1. Product portfolio: Concept and analysis models 3.2. Growth matrix- Market share 3.3. Market attractive matrix - company competitiveness 3.4. SWOT analysis
SUBJECT 4. GROWTH STRATEGIES AND COMPETITIVE STRATEGIES	4.1. Generic strategies 4.2. Growth strategies 4.2.1. Intensive growth strategies 4.2.2. Diversified growth strategies 4.3. International expansion strategies 4.4. Competitive strategies
SUBJECT 5. NEW PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGIES	5.1. Characterization and typology of new products 5.2. New product development process 5.3. Management of the new product development process 5.4. Imitation strategies
SUBJECT 6. DESIGN, EXECUTION AND CONTROL OF THE STRATEGIC MARKETING PLAN	6.1. Elements of the Strategic Marketing Plan 6.2. Structure of the Strategic Marketing Plan 6.3. Execution of Strategic Marketing Plan 6.4. Control of the Strategic Marketing Plan 6.5. The digital marketing plan

Planning			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	22	4	26
Case studies	18	35	53
Mentored work	4	23	27
Presentation	2	6	8
Objective questions exam	1	18	19
Essay questions exam	2	12	14

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

Methodologies	
	Description
Lecturing	Exposure of the theoretical concepts in the class encouraging the participation of the students.
Case studies	Real cases, comment on news, analysis of business situations, debates, etc. This activity can be done individually or in a group.
Mentored work	The student body, individually or in a group, prepares a document on the subject matter. It is an autonomous activity for students that includes the search and collection of information, reading and handling of bibliography, writing ...
Presentation	Presentation and exhibition of Strategic Marketing works carried out by the students.

Personalized assistance	
Methodologies	Description
Lecturing	In the tutorial hours of the teaching staff of the subject.
Case studies	In the tutorial hours of the teaching staff of the subject.
Mentored work	In the tutorial hours of the teaching staff of the subject.

Assessment

Description	Qualification	Training and Learning Results
Lecturing	The attendance, attitude and participation of the students will be valued as a requirement to be entitled to continuous evaluation (see other comments).	2 B2 B6 C7
Case studies	It will be valued the development (in class and outside class hours) and the delivery of case studies, as well as their presentation. The resolution of the case must be founded on a theoretical explanation.	18 B2 B3 B4 B5 B6 C24
Mentored work	Development of a strategic marketing plan. Group or individual work.	10 B2 B3 B4 B5 C24
Objective questions exam	Knowledge will be valued through one or several tests with multiple choice and/or short answer questions (theoretical or practical).	30 B3 C7 C24
Essay questions exam	Knowledge will be assessed through development questions (theoretical and practical).	40 B3 C7 C24

Other comments on the Evaluation

CONTINUOUS ASSESSMENT

To be entitled to "Continuous Assessment" the students must attend a minimum of 80% of the practical classes and carry out 100% of the practical activities that are requested (usually 1 per practical class). In this way, if a student does not attend class (with justification) they must deliver the task(s) or activity(ies) within 3 days following the maximum delivery date, not taking into account non-attendance only for the calculation of the minimum attendance percentage (80%).

For these purposes, the practices that are not uploaded to the Moovi platform are NOT considered delivered, if the teacher enables an entry for them, or in the absence of it, they are delivered on paper. Late delivery has a minimum penalty of 50% of the grade. After 3 days of the maximum delivery date, the tasks or activities will not be valued.

There will be some revision multiple choice tests at the end of each of the theory topics. The scores obtained in these tests will be taken into account to complement the mark corresponding to the practical part.

There will also be a tutored project (compulsory for continuous evaluation), which will have to be defended in an exhibition, and which can be done individually or in a group (it will be the teacher who decides).

The note of the practical part will be out of 1,8 points; the tutored work will be out of 1 point; Participation and attendance 0,2 points; Partial tests 3 points, while the final exam will have a weight of 4 points.

The students must obtain a pass in all the parts separately, to be able to opt for the pass in the subject. If you do not pass any part, you do not have the right to average the scores.

Students who do not meet the above requirements (minimum attendance of 80%, pass practices and work separately) will have to take the official exam of the subject by GLOBAL ASSESSMENT (with a score of 0 to 10, being "Passed "a 5), and this exam will be different from that of continuous assessment students.

GLOBAL EVALUATION

The students must pass the officially set exam (with a minimum grade of 5), which will be different from the exam in continuous evaluation.

The subject that will enter for both types of evaluation (continuous and global) for the final exam will be both the one taught in the theoretical classes and the one taught in the practical classes, and all the content available in Moovi.

SECOND CHANCE IN JULY FOR THE TWO EVALUATION SYSTEMS

Official examination of the subject established by the Center in its examination calendar, with the pass being 5 out of 10. Exceptionally, the continuous evaluation system (and the grade obtained) is maintained for students in continuous evaluation who did not pass in the previous opportunity.

GENERAL FEATURES

- In all systems, opportunities and jobs, the pass will be 50% of the score. And they must all be passed in order to be eligible for continuous assessment.
- All the material taught throughout the semester (theory classes, practice classes, material available on Moovi), is

subject to entering the exam.

- Throughout the course, in the theory classes, revision tests (multiple choice questions) will be carried out, which will be taken into account for the calculation of the evaluation of the continuous evaluation.
- All the exams will have a part of multiple choice questions and another part of development questions, these questions being able to be theoretical or practical (solving exercises/problems).
- As long as the students passed the subject according to the criteria described above, a maximum of 0,5 points will be added to the grade obtained for participation in certain external activities that eventually take place during the semester in which the subject is taught, and that the teachers of this subject consider of interest. These may be activities organized by the center, the university, or other entities, such as visits to companies, talks, round tables, conferences, workshops, seminars, or the like. For this, the teaching staff of the subject will previously communicate to the students, by the usual means (in face-to-face hours or by Moovi), those activities in which participation will mean an increase in the grade. Participation in each activity will be rewarded with 0.25 points, and up to a maximum of 0,5 points; in any case, the final mark of the subject may not exceed the maximum of 10 points. The student must submit a document accrediting her participation and in each activity that you wish to be accounted for within the periods indicated by the person coordinating the matter. In the case of activities organized by the center, it will be in charge of compiling said information and transferring it to the teaching staff.

End of degree call:

In this call, the continuous assessment system is not applied, so the students must pass (5 out of 10) the exam on the officially set date. The exam includes all theory and practice.

NOTE: The dates of the exams can be consulted on the center's website <https://fcomercio.uvigo.es>

Sources of information

Basic Bibliography

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

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

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

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

Complementary Bibliography

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

International marketing/V06G270V01603

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Business Language: English/V06G270V01304

Subjects that it is recommended to have taken before

Company: Basics of marketing techniques/V06G270V01204

Company: Principles of responsible management/V06G270V01103

IDENTIFYING DATA**Management of supplies and commercial distribution**

Subject	Management of supplies and commercial distribution			
Code	V06G270V01404			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2nd	2nd
Teaching language	Spanish Galician			
Department				
Coordinator	Diz Comesaña, María Eva			
Lecturers	Diz Comesaña, María Eva			
E-mail	evadiz@uvigo.es			
Web				
General description	The objective is to present a joint analysis of the activities related to the total flow of materials and the flow of associated information, from the provision to the delivery of the final product to the customers, considering the recovery of the waste caused.			

Training and Learning Results

Code	
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
C4	CE4. To know the aims, functions and instrumental techniques of organizations' different subsystems, as well as the relationships existing between them from the perspective of a systems approach.
C5	CE5. To understand the goals, extent and value of the function of commercial supply and distribution, its relationships with the rest of the areas and its role as intermediary in commercial activity, with the aim of designing strategies for the supply and commercialization of goods and services.
C15	CE15. To know and apply the quantitative methods of operations research for decision making in the area of commerce, as well as the design and analysis of surveys through probabilistic sampling for carrying out market research.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D5	CT5. Ability to apply the theoretical and practical knowledge acquired in the academic context, in particular to apply multidisciplinary knowledge and thinking.

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Apply search, filtering and interpretation tools in the logistics area.	B2	C5 C15	D3 D5
Set up objectives, develop strategies and action plans specific to transport and logistics activities.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Handle the specific knowledge, processes and techniques of logistic management, assuming the effects of practice and the consequences of its action in any context of intervention reflecting on its own positions.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Make decisions in the search of solutions to the problems related to the situation of the logistics area, as well as the issuance of the corresponding reports.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

Contents

Topic	
Unit 1. Introduction	The Operations Subsystem What is Logistics? Scope of Logistics within the company Reverse logistics Analysis from a gender and intersectional perspective
Unit 2. Supply chain	Conceptualization Cooperative relations Location decisions Analysis from a gender and intersectional perspective

Unit 3. Purchasing management	Supply management versus purchasing management The purchase process Supplier Relations Analysis from a gender and intersectional perspective
Unit 4. Inventory management	Conceptualization Inventory functions Advantages and disadvantages of inventories Inventory classification Inventory management models
Unit 6. Lean Manufacturing	Historical evolution General concepts Lean Techniques Analysis from a gender and intersectional perspective
Unit 5. Transport	Evolution of means of transport Pallets and containers Route management

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	15	15	30
Problem solving	20	30	50
Case studies	3	3	6
Seminars	2	2	4
Problem and/or exercise solving	6	25	31
Objective questions exam	3	26	29

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

Methodologies

	Description
Lecturing	Exposition by the teacher of the contents on the subject matter of study, theoretical bases and / or guidelines of a work, exercise or project to be developed by the student.
Problem solving	Resolution and presentation of exercises / questions / works by the student, individually or in groups, under the proposal, guidance and supervision of the teacher.
Case studies	Approach, analysis, resolution and debate of cases and situations related to the subject.
Seminars	Meetings that the students have with the subject teachers for advice, development and supervision of subject activities and the learning process.

Personalized assistance

Methodologies Description

Seminars	Meetings that the students have with the subject teachers for advice, development and supervision of subject activities and the learning process.
----------	---

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Problem and/or exercise solving	Various tests and activities in which the student must solve a series of cases, problems and exercises in a time and conditions established by the teacher. In this way, the student must apply the knowledge acquired.	60	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Objective questions exam	Tests for the evaluation of the acquired competences that include direct questions about a specific aspect. Students must respond in a direct and reasoned way based on the knowledge they have on the subject.	40	B1 B2	C4 C5	D3 D5

Other comments on the Evaluation

CONTINUOUSASSESSMENT

The pupils' evaluation will be done as follows:

- Final exam (40 % of the final grade). There will be a single exam at the end of the semester that will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

- Monitoring tests and activities (60 % of the final grade). These activities will be developed in the theoretical or practical sessions. They can only be carried out on the dates and sessions established, each student must attend to the group that

has been assigned to take them. The dates will be chosen and approved by the students in the first weeks of class, based on the proposal that the teacher will show on the day of the presentation.

To pass the subject it is compulsory to meet two conditions: Passing the final exam and obtain a minimum of 5 points in the subject. The result of the evaluation will be expressed on a scale of 0 to 10 points.

In the case of passing the exam, the final grade for the subject will result from the sum of the grade obtained in the exam and in the follow-up tests or activities.

In the case of not passing the exam, the final grade for the subject will be the result of expressing the final exam grade on a 10 -point scale.

Students who participate in a continuous assessment test and do not take the final exam will be graded as failing and their grade will be between 0 and 4.

NON-CONTINUOUS ASSESSMENT

Those people who do not want to benefit from the continuous evaluation system should take an exam (100% of the score). This exam will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

The student must request the non-continuous evaluation system in MOOVI on the dates established by the teacher.

The exam will be based in two parts: the first (it coincides with the continuous assessment exam), that costs the 40 % of the grade and the second part, the remaining 60 % (its level of difficulty will be a little higher).

To pass the subject it is necessary to meet two conditions: Passing the first part and obtain a minimum of 5 points in the subject. If the first part is not passed, the final grade of the subject will be the mark obtained on this first part, but written on a scale of 0 to 10 points.

SECOND ATTEMPT

The second attempt will be governed by the same rules. The examination of the extraordinary call will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

END-OF-CAREER ATTEMPT

In the end-of-course call, there will be an exam that will account for 100 % of the grade of the subject. This will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

NOTES

Any evidence of plagiarized tests, in whole or in part, will lead to a failing grade in all announcements for the academic year.

All tests must be delivered upon completion and under no circumstances may they be taken out of the classroom.

The review of exams will take place at the time and place established by the teacher.

The schedule of the subject will be provided through Google Calendar, the link to access will be available to students before the beginning of the semester. It will list the activities to be carried out in each session.

Sources of information

Basic Bibliography

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística integral: Lean Supply Chain Management**, ISBN: 9788415330516, 3ª edición, Profit Editorial, 2015

Cuatrecasas Arbos, L., **Volver a empezar. Lean Management: El modelo de gestión que hoy todo el mundo acepta como el más avanzado, eficiente y competitivo**, ISBN: 9788417942625, 1ª edición, Profit Editorial, 2022

García Villalobos, J. C. González Pérez, S. y Sandubete Galán, J. E., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, ISBN: 9788419111418, 2ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2022

Jacobs, F. R. y Chase, R. B., **Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros**, ISBN: 9781456291174; ISBN ebook: 9781456292263, 16ª edición, McGraw-Hill, 2022

Lusa, A. (Coordinadora), **Guía para el diseño de la cadena de suministro**, ISBN: 9788417946821, 1ª edición, Dextra Editorial, 2022

Mora García, L. A., **Gestión logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento**, ISBN: 9789587713954, 3ª edición, ECOE ediciones, 2023

Complementary Bibliography

Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, 1ª edición, Pirámide, 2015

- Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, 1ª edición, Pirámide, 2018
- Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, 1ª edición, Pirámide, 2018
- Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007
- Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, 1ª edición, Gestión 2000, 2003
- Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005
- Consortio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004
- Cuatrecasas Arbos, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, 1ª edición, Paraninfo, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, 2ª edición, Paraninfo, 2011
- Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, 4ª edición, Thomson, 2000
- Marco, J. A., **Logística 5.0**, 1ª edición, Almuzara, 2021
- Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, 2ª edición, ESIC, 2014
- Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, 5ª edición, Gestión 2000, 2009
- Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, 2ª edición, Pirámide, 2015
- Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, 1ª edición, Profit Editorial, 2019
- Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, 3ª edición, ESIC, 2006
- Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, 1ª edición, ESIC, 2010
- Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, 1ª edición, Andavira Editora, 2010
- Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, 1ª edición, Pirámide, 2013
- Weenk, E., **Cómo gestionar la Cadena de Suministro. Fundamentos, práctica y aplicaciones en la vida real**, 1ª edición, MARGE BOOKS, 2022

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

Company: Principles of responsible management/V06G270V01103

Other comments

- It is convenient to keep the contact information updated on the MOOVI platform. In addition, it is necessary to upload a passport-type photo there in order to avoid the delivery of files in paper format.
- It is essential to attend the classroom sessions with the necessary material for its development.
- Mobile phones, laptops, portable tablets or similar will not be used continuously in work sessions, so it is requested that they be disconnected during the class when there is no need to use them. However, we will notify you in advance when we need to incorporate any of these devices.
- It is important to generate in the classroom, among all, an environment of trust and respect that allows us to express ourselves freely, establish cooperation dynamics and, therefore, be able to enjoy learning.
- Our subject will be approached from a gender perspective and from an intersectional point of view, in those points that the content requires.

(*) This teaching guide anticipates the lines of action that must be carried out with the student in the subject and is conceived in a flexible way. Consequently, it may require readjustments throughout the course promoted by the dynamics of the class or by the relevance of the situations that may arise. Likewise, students will be provided with the information and specific guidelines that are necessary at each moment of the learning process.

IDENTIFYING DATA**Réxime fiscal da empresa**

Subject	Réxime fiscal da empresa			
Code	V06G270V01405			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Gago Rodríguez, Alberto Álvarez Villamarín, José Carlos			
Lecturers	Álvarez Villamarín, José Carlos Gago Rodríguez, Alberto			
E-mail	agago@uvigo.es xalvarez@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	RFE é unha asignatura que ten como obxectivo introducir ó estudante no campo da fiscalidade aplicada. En particular, desenvólvense dous dos impostos mais importantes que inciden na actividade empresarial: o IRPF e o Imposto de Sociedades.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
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 vencellar 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.
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.
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.
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 obrigaón tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxeto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
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.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Adquirir coñecementos básicos para entender o papel que desempeña a fiscalidade nas decisións económicas	C2 C3 C13	D4 D5
Desenvolver habilidades de procura, uso e comprensión da normativa tributaria vixente	C6 C13	D2 D4 D5

Entender os efectos da tributación sobre as distintas fontes de renda: traballo, capital, actividades económicas e alteracións patrimoniais	C13 C19	D3 D4 D5 D6 D17 D18
Potenciar a capacidade de traballar en equipo buscando atopar as mellores solucións tributarias	C13	D2 D3 D4 D8 D11 D16 D17 D18
Xustificar e defender as decisións adoptadas en materia de tributación mediante estudos de caso.	C13 C19	D1 D3 D4 D5 D6 D11 D16 D17 D18

Contidos

Topic	
Parte I: Introducción ó Sistema Fiscal Tema 1: Obxectivos e metodoloxía da materia	Obxectivos básicos. A organización da materia. O método de traballo e a súa avaliación.
Tema 2: Caracterización do Sistema Fiscal Español e bases para a fiscalidade persoal e empresarial	O papel dos Impostos na realidade económica. Composición do Sistema Fiscal. Características básicas das principais figuras tributarias.
Parte II: O Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas. Tema 3: Introducción ó IRPF	Elementos básicos do Imposto: contribuínte e unidade familiar, rendas suxeitas e exentas, período impositivo.
Tema 4: Rendas das Persoas Físicas	Rendementos do Traballo, Rendementos do Capital, Gañancias e Perdas Patrimoniais
Tema 5: Rendas das Actividades Económicas Empresariais e Profesionais individuais	Elección do réxime de estimación da renda. Determinación da renda en Estimación Directa e Estimación Obxectiva.
Tema 6: Liquidación do IRPF	Integración e compensación das rendas. Mínimo Persoal e Familiar. Cuota Integra e Deducións.
Parte III: O Imposto sobre Sociedades. Tema 7: Introducción ó IS.	Elementos básicos do Imposto: contribuínte, resultado contable e base imponible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos e gastos.
Tema 8: Operacións determinantes da Base Imponible	Gastos non deducibles. Amortizacións. Arrendamento Financeiro. Deterioro de Valor e Transmisións Patrimoniais.
Tema 9: Liquidación do IS	Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducións.

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	14	16	30
Prácticas con apoio das TIC	2	4	6
Resolución de problemas de forma autónoma	0	26	26
Exame de preguntas de desenvolvemento	6	28	34

*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	Para cada tema o docente presentará na aula as cuestións conceptuais relevantes, presentará a norma tributaria e analizará as súas consecuencias e efectos prácticos. Posteriormente o alumnado deberá volver a revisar de xeito autónomo os contidos expostos releendo a lexislación para comprobar a súa comprensión.

Estudo de casos	Realizaráanse sesións prácticas que terán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión proporáanse casos a estudar en grupos reducidos (de 3 ou 4 estudantes) conformados ó inicio do curso. Cada grupo deberá comentar, resolver e defender os casos plantexados. O alumnado disporá previamente dos enunciados dos casos a través da Plataforma Virtual e deberá elaborar no seu grupo reducido unha primeira proposta escrita de solución xustificada que deberá ser entregada a través da Plataforma Virtual antes do desenvolvemento da sesión presencial.
Prácticas con apoio das TIC	As sesións prácticas en aula informática faráanse de xeito individualizado e consistirán na resolución dun caso práctico empregando as aplicacións informáticas da Axencia Tributaria. Para o seu desenvolvemento o alumnado disporá previamente do enunciado do caso na Plataforma Virtual.
Resolución de problemas de forma autónoma	Cada semana, despois da sesión maxistral, abriráse un formulario práctico dixital (de resposta curta ou test) na Plataforma Virtual, relativo ós contidos desenvolvidos na sesión maxistral e na práctica correspondentes. Trátase de actividades non presenciais que posibilitan o seguimento e avaliación do alumnado, que deberá responder nos prazos sinalados.

Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudo de casos	Faráse un seguimento individualizado dos resultados acadados e das dúbidas surxidas nos estudos de caso. A resolución de dúbidas realizaráse en modalidade presencial. De concurrir circunstancias extraordinarias que o impidisen, as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos no Despacho Virtual baixo a modalidade de concertación previa. De selo caso, estas titorías virtuais tamén poderán ser colectivas sobre temas específicos.
Prácticas con apoio das TIC	O alumnado resolverá de xeito individualizado casos prácticos nas aulas de informática empregando as aplicacións da Axencia Tributaria (Simulador RentaWeb e Simulador SociedadesWeb).

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Estudo de casos	A entrega (previa á sesión presencial) das propostas de solución dos estudos de caso avaliaráse conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario que o grupo de traballo teña entregado alomenos 6 casos para obter puntuación nas probas test.	0	C6 D3 C13 D4 C19 D6 D8 D11 D16 D17 D18
Resolución de problemas de forma autónoma	En Avaliación Contínua, avaliaráse e puntuarase a resolución dos test propostos despois de cada tema. En AC, este apartado de traballo persoal puntuarase sobre un máximo global de 3 puntos (30%). Será requisito necesario para obter puntuación neste apartado que o grupo de traballo ó que pertence cada estudante teña entregado alomenos 6 propostas de solución dos estudos de caso.	30	C13 D2 C19 D3 D4 D5 D6 D11 D17 D18
Exame de preguntas de desenvolvemento	En AC, ó remate das partes II e III do programa da materia, en dúas sesións presenciais, proporase un caso que o estudante deberá resolver de xeito individual e que permitirá avaliar o seu nivel de coñecementos e capacidade de argumentación e xustificación das decisións adoptadas. A proba relativa ó IRPF puntuarase cun máximo de 4 puntos (40%) e a relativa ó IS cun máximo de 3 puntos (30%).	70	C2 D1 C3 D3 C6 D4 C13 D5 C19 D6 D11 D16 D17 D18

Other comments on the Evaluation

Nesta asignatura realizarase unha Avaliación Contínua (AC en diante) do traballo realizado polo alumnado, que será o sistema de avaliación preferente.

Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:

- 1) Alcanzar alomenos un 25% da nota en xogo en cada un dos tres apartados puntuabeis: proba IRPF, proba IS e tests.
- 2) Obter alomenos 5 puntos na suma destes tres apartados puntuabeis (probas IRPF e IS e tests).

A non presentación a calquera das dúas probas presenciais escritas (IRPF e IS) suporá que o estudante deixa de ser avaliado en AC.

Tamén se sairá da AC se non se acada alomenos un 25% da nota máxima en xogo en cada un dos ítems avaliabeis (proba IRPF, proba IS, tests).

A nota final por Avaliación Contínua será a suma das notas parciais obtidas ata ese momento.

Aqueles estudantes que se queden fora da AC terán a opción de presentarse á proba de Avaliación Global (AG) na convocatoria oficial. Esta proba de AG consistirá na realización de dous estudos de caso completos, un de IRPF e outro de IS. A proba de AG suporá o 100% da cualificación e non terá en conta os puntos obtidos na AC.

En caso de non presentarse pero ter feito traballo de AC a nota final será a obtida en AC.

O alumnado que se presente á convocatoria extraordinaria ou á convocatoria fin de carreira realizará unha proba de Avaliación Global con dous estudos de caso (IRPF e IS). Esta proba suporá o 100% da cualificación.

(as datas dos exames finais poderán ser consultadas na páxina web do Centro: <http://fcomercio.uvigo.es>

Sempre e cando @ estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumaráselle á nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuatrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo Centro, a Universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

Para elo, o profesorado da materia comunicará previamente ó alumnado polos medios habituais (en horas presenciais ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá aportar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, éste encargaráse de recopilar dita información e trasladarllela ó profesorado.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Grupo Docente Fiscalidade Aplicada UVigo, **Esquemas Básicos e Supostos Prácticos**, 2023

Legislación IRPF actualizada 2023,

Legislación IS actualizada 2023,

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

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

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

Agencia Tributaria, www.aeat.es,

NewPyme, www.plangeneralcontable.com,

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, www.ief.es,

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

Recomendacións

Subjects that continue the syllabus

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Creación de empresas comerciais/V06G270V01702

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Subjects that it is recommended to have taken before

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Dereito mercantil/V06G270V01302

Other comments

Esta materia impártese tamén en 3º curso do Grao en ADE e como optativa no 4º curso do Grao en Economía coa denominación de Tributación).
