



## Escola Universitaria de Estudos Empresariais

### GUÍA DOCENTE

#### GUÍA DOCENTE

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

### UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

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

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



### INSTALACIÓNS E SERVIZOS

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

### EQUIPO DIRECCIÓN

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

### CALENDARIO ESCOLAR

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

## Grao en Comercio

**Materias****Curso 3**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01501	Contabilidade de xestión	1c	6
V06G270V01502	Decisións de financiamento no comercio	1c	6
V06G270V01503	Planificación de recursos de información integrados	1c	6
V06G270V01504	Xestión do comercio exterior	1c	6
V06G270V01505	Idioma para a negociación intercultural: Inglés	1c	6
V06G270V01506	Idioma para a negociación intercultural: Francés	1c	6
V06G270V01507	Idioma para a negociación intercultural: Alemán	1c	6
V06G270V01601	Presentación e interpretación da información financeira	2c	6
V06G270V01603	Mercadotecnia internacional	2c	6
V06G270V01604	Dereito do traballo	2c	6
V06G270V01605	Tributación das operacións comerciais	2c	6
V06G270V01606	Estratexia empresarial e xestión de axudas	2c	6

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidade de xestión**

Materia	Contabilidade de xestión			
Código	V06G270V01501			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Martín-Casal García, José Antonio			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio			
Correo-e	jamartin@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Fundamentos da contabilidade de custos, o coste e a súa repercusión no valor das existencias y en cálculo del resultado del ejercicio (elementos del coste del producto, sistemas de acumulación y métodos de cálculo.			

**Competencias**

Código	
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar 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 de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Nova	C19	D6
	C20	D8
		D12
		D17

**Contidos**

Tema	
TEMA 1. Análise custo/volume/beneficio.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obxectivo, hipótese e limitacións do modelo.</li> <li>2. Cálculo analítico do punto de equilibrio.</li> <li>3. Construción da representación gráfica do punto de equilibrio.</li> <li>4. Análise de sensibilidade. *Apalancamiento operativo.</li> <li>5. Indicadores relacionados co punto de equilibrio.</li> <li>6. Casos de *multiproducción.</li> <li>7. Análise do *C-*V-*B en condicións de risco e incerteza.</li> </ol>
TEMA 2. A medición do custo e do beneficio na toma de decisións a curto prazo. Ingresos e custos relevantes.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. O concepto de custo/ingreso relevante para a toma de decisións nun horizonte temporal de curto prazo.</li> <li>3. Factores cuantitativos e cualitativos que inciden no proceso de toma de decisións.</li> <li>4. Exemplos de aplicación a tópicos de decisión.</li> </ol>
TEMA 3. O comportamento nas organizacións e centros de responsabilidade (*I)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción</li> <li>2. A necesidade de control e a contabilidade de xestión.</li> <li>3. Aspectos a considerar no deseño, implantación e utilización da contabilidade de xestión como instrumento de control.</li> <li>4. A adaptación da contabilidade de xestión á estratexia e á estrutura da empresa.</li> </ol>
TEMA 4. Centros de responsabilidade (*II) e centros de beneficios.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Algunhas consideracións sobre os centros de beneficios.</li> <li>3. Criterios para medir e controlar ao responsable dun centro de beneficios.</li> <li>4. Resumo</li> </ol>

TEMA 5. Prezos de transferencia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Concepto de prezo de transferencia.</li> <li>3. Obxectivos dos prezos de transferencia.</li> <li>4. Condicións a ter en conta ao establecer un sistema de prezos de transferencia.</li> <li>5. Posibles restricións para a fixación de prezos de transferencia.</li> <li>6. Métodos para a fixación de prezos de transferencia</li> </ol>
TEMA 6. O proceso orzamentario.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. O proceso orzamentario.</li> <li>2. Consideracións en torno ao concepto de orzamento.</li> <li>3. Orzamento mestre e orzamentos operativos.</li> <li>4. Técnicas de *presupuestación.</li> <li>5. O control orzamentario.</li> </ol>
TEMA 7. Custos *estandar e análises de desviacións	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Tipos de estándares.</li> <li>3. Cálculo de desviacións; Exemplo.</li> <li>4. Supostos.</li> </ol>
TEMA 8. Ferramentas contables con enfoque estratéxico.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A xestión do ciclo de vida.</li> <li>2. O custo obxectivo.</li> <li>3. A xestión baseada na actividade (ABM)</li> <li>4. O custo e a *reingeniería de procesos.</li> <li>5. A calidade e o custo.</li> <li>6. A xestión do custo e a cadea de valor.</li> <li>7. A xestión do custo ambiental.</li> <li>8. Sistemas xusto a tempo.</li> </ol>
TEMA 9. Contabilidade para a innovación.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A EMPRESA MODERNA E A súa XESTIÓN</li> <li>2. A contabilidade en contornas innovadoras; A aplicación da estratexia Lean en contornas *startup.</li> <li>3. A contabilidade en contornas innovadoras; O sistema *OKR (obxectivos e resultados clave) e a xestión do rendemento (*CFR).</li> <li>4. Diferenzas e similitudes entre a estratexia Lean e o sistema *OKR.</li> <li>5. Conclusións.</li> </ol>

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	0	21	21
Resolución de problemas de forma autónoma	0	21	21
Traballo tutelado	21	0	21
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Práctica de laboratorio	2	0	2

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
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 de os aspectos máis sobresaíntes de o tema estudado respondendo a as preguntas realizadas por o profesor.
Resolución de problemas	De forma autónoma, o alumno preparará os test, contidos en os temas, de forma que lle sirva de guía autoevaluadora de os coñecementos adquiridos.
Resolución de problemas de forma autónoma	De forma autónoma, o alumnos preparará os exercicios, contidos en os temas, como práctica de os contidos teóricos adquiridos.
Traballo tutelado	Os alumnos desenvolverán, utilizando folla de cálculo excel, un modelo de simulación sobre algún de os temas incluídos en o temario. Valorarase a originalidade e consistencia de o modelo

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	
Presentación	

### Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Presentación	27.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Traballo tutelado	17.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	17.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Práctica de laboratorio	37.5	C19 D6 C20 D12 D17

### Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA. Consta de 5 ítems avaliábeis con diferente ponderación; 2 deles que conforman a teoría (35,5% do total) e 3 a práctica (64,5% do total). Enténdese que o alumno segue avaliación continua cando se presenta a avaliación dos 5 ítems. A falta de avaliación nalgún deses ítems entenderase como renuncia do alumno á avaliación continua debendo acudir entón ao exame final, na convocatoria oficial, coa totalidade da materia para superala. A cualificación final da avaliación continua obtense por media ponderada de cada unha das partes sendo preciso obter polo menos un 3 sobre 10 en cada unha delas. Non sendo así, a cualificación na parte non superada de avaliación continua (teoría e/ou práctica será a menor de 2,9 ou a obtida nesa parte non superada). O alumno poderá recuperar a parte non superada (teoría e/ou práctica) no exame final, obténdose a nota final de avaliación continua por media ponderada das cualificacións obtidas en teoría (35,5%) e práctica (64,5%). A cualificación da convocatoria ordinaria obterase por aplicación das maiores cualificacións obtidas en avaliación continua e exame final. Asistencia a conferencias. O profesor da materia poderá tomar en consideración, exclusivamente para os alumnos de avaliación continua que obtivesen polo menos 3 puntos sobre 10 en cada un dos 5 ítems avaliábeis, valorar a asistencia a conferencias, seminarios, talleres, visitas a empresas, charlas, mesas redondas, etc. Para iso o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento na nota. O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da participación en cada actividade. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargárase de recopilar a devandita información e trasladala ao profesorado. A puntuación máxima por asistencia a estas actividades non poderá superar en ningún caso 1 punto. ALUMNOS QUE NON SEGUEN AVALIACIÓN CONTINUA. Os alumnos que non sigan a avaliación continua deberán realizar un exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial. A cualificación obterase, coa ponderación e requisitos que se determinen, por media das probas de teoría e práctica.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

AECA, **La contabilidad de gestión como instrumento de control. Dcmt<sup>º</sup> nº 2 serie principios de contab. de gestión**, 1990,

AECA, **El proceso presupuestario en la empresa. Dcmt<sup>º</sup> nº 4 de la serie principio de contab.de gestión**, 1992,

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

Drury, C., **Management accounting for business (4<sup>a</sup> edit.)**, 2009,

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

## **Plan de Continxencias**

---

### **Descrición**

---

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

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

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

- \* Metodoloxías docentes que se manteñen
  
- \* Metodoloxías docentes que se modifican
  
- \* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)
  
- \* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir
  
- \* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe
  
- \* Outras modificacións

#### === ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

- \* Probas xa realizadas  
Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]  
...
  
  - \* Probas pendentes que se manteñen  
Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]  
...
  
  - \* Probas que se modifican  
[Proba anterior] => [Proba nova]
  
  - \* Novas probas
  
  - \* Información adicional
-

<b>DATOS IDENTIFICATIVOS</b>				
<b>Decisións de financiamento no comercio</b>				
Materia	Decisións de financiamento no comercio			
Código	V06G270V01502			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Garrido Valenzuela, Irene			
Profesorado	Cabaleiro Casal, María José Garrido Valenzuela, Irene			
Correo-e	ireneg@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	Interpretación e toma de decisións de financiamento en todas as posibles modalidades: autofinanciación e financiamento externo. Análise do sistema financeiro.. Estimación do custo das diferentes alternativas financeiras			

<b>Competencias</b>	
Código	
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.
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.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

<b>Resultados de aprendizaxe</b>		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento interno da empresa, a través de *los métodos de *autofinanciación.	C6	D1 D3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda *variable.	C6	D1 D3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda fixa.	C6	D1 D3
(*)Coñecer as distintas formas de financiamento externo bancaria así como capacidade *de elección entre as mesmas.	C6	D1 D3 D4 D8 D10
(*)Coñecer o funcionamento e composición do sistema financeiro español: *instituciones y mercados.	C4	D1 D10 D13 D18

<b>Contidos</b>	
Tema	
Tema 1. A FINANCIACIÓN INTERNA DA EMPRESA	1.1. A autofinanciación. 1.2. A autofinanciación e o seu efecto multiplicador. 1.3. A amortización e o seu efecto expansivo. 1.4. Amortización técnica e financeira. 1.5. Métodos de amortización técnica e financeira.

Tema 2. A FINANCIACIÓN EXTERNA: Renda *variable	2.1. Introducción. 2.2. Financiamento externo da empresa: renda variable. 2.3. Ampliación de capital 2.4. Tipos de emisións.
Tema 3. A *FINANCIACION EXTERNA DE *LAEMPRESA: Renda fixa.	3.1. As obrigacións e bonos. 3.2. A *rentabilidade, duración e *convexidad dun título de renda fixa. 3.3. Os *pagarés de empresa.
Tema 4. FINANCIAMENTO EXTERNO: PRÉSTAMOS, CRÉDITOS	4.1. Préstamos. 4.2. Créditos. 4.3. Desconto de efectos comerciais. 4.4. Leasing. 4.5. Factoring. 4.6. Confirming. 4.7. Custo dos recursos utilizados.
Tema 5. ESTRUCTURA FINANCIERA ÓPTIMA Y COSTE DE CAPITAL	5.1 Coste de Capital 5.2 Coste de Capital Ordinario 5.3 Coste Ganancias Retenidas 5.4 Coste de Capital de acciones preferentes 5.5 Coste de la Deuda 5.6 Coste de lo Valores convertibles 5.7 Coste medio Ponderado de Capital 5.8 Estructura Financiera optima
Tema 6. SISTEMA FINANCEIRO ESPAÑOL: INSTITUCIONS E MERCADOS FINANCEIROS.	6.1. Introducción ao Sistema Financeiro. 6.2. Institucións financeiras bancarias. 6.3. Institucións financeiras non bancarias. 6.4. Mercados Financeiros

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas con apoio das TIC	20	46	66
Lección maxistral	27	54	81
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	0	2
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación de coñecementos a situacións concretas, e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo, que se realizan en aulas de informática.
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.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Nas sesións prácticas o alumno ten a posibilidade de resolver todas as dúbidas que xurdan en relación co traballo que realiza ou o seu traballo en casa.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas con apoio das TIC	Resolución de varias probas durante o curso, en relación coas prácticas realizadas, que serán oportunamente anunciadas	35	C6 D3 D4 D13 D18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Resolución dunha proba escrita presencial, sobre a parte teórica e práctica da materia, o mesmo día que o exame final.	40	C4 D1 C6 D4 D10 D18



Exame de preguntas obxectivas	Resolución dunha proba o longo do cuatrimestre en relación cos coñecementos teóricos adquiridos.	25	C4 C6	D1 D3 D4 D8 D10 D13 D18
-------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------	----	----------	-------------------------------------------

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Sistema de avaliación continua: Realizánsese ao longo do curso 3 probas, cunha ponderación do 35%, 25% e 40% respectivamente. A última destas probas terá lugar o mesmo día que o exame final.

Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudiantado poderá optar a ser avaliado con exame final, que suporá o 100% da cualificación.

Igualmente poderase optar a ser avaliado con exame que suporá o 100% da cualificación na segunda convocatoria.

A avaliación da convocatoria fin de carreira, consistirá na resolución dunha proba escrita presencial, sobre a parte teórica e practica da materia. Na convocatoria de Fin de carreira, o exame suporá o 100% da cualificación.

As datas dos exames da materia poderán ser consultadas na páxina web do Grao en Comercio

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisiones de investimento no comercio/V06G270V01402

#### Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, aportarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

### Plan de Continxencias

#### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes que se manteñen

Seguiranse mantendo as mesmas metodoloxías docentes si fose necesario nun escenario non presencial ou parcialmente presencial

\* Metodoloxías docentes que se modifican

\* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)  
correo electrónico, teléfono e despacho campus remoto

\* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir

\* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe  
Todo o material necesario incorporase a plataforma Moovi

\* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

\* Probas xa realizadas

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

\* Probas pendentes que se manteñen

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

\* Probas que se modifican

[Proba anterior] => [Proba nova]

Se mantene o mesmo sistema de avaliación, pero si as probas parciais ou finais non poden realizarse presencialmente, faranse, si e necesario nun escenario non presencial ou parcialmente presencial

\* Novas probas

\* Información adicional

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Planificación de recursos de información integrados**

Materia	Planificación de recursos de información integrados			
Código	V06G270V01503			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Profesorado	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Correo-e	sandoval@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	A materia céntrase no estudo dos recursos de información necesarios para o correcto funcionamento da empresa. Estúdase como as Tecnoloxías da Información e Comunicación (Tics) poden contribuír á mellora da xestión empresarial, analizando as principais aplicacións que permiten explotar a información e o coñecemento, xerados tanto no interior como no exterior da empresa.			

**Competencias**

Código	
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.
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.
C5	CE5. Comprender os obxectivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
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 subministradores 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.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Saber analizar a información necesaria para o correcto funcionamento da empresa.	B1 B2	C5	D10
Saber utilizar as ferramentas informáticas necesarias para a xestión da información na empresa		C4 C24	D5

**Contidos**

Tema	
Sistemas e tecnoloxías de información na empresa.	Conceptos. Estrutura e procesos do sistema de información. Tipos de sistemas. Incidencia na competitividade empresarial.
Almacenamento de información	Sistemas de xestión de bases de datos. Deseño do modelo de datos. O acceso aos datos almacenados.
Sistemas integrados de xestión (ERP)	Concepto e características dos sistemas integrados de xestión. O mercado dos ERP. Análise económica e factores clave para a implantación.
Outras aplicacións do TIC no ámbito empresarial.	Xestión das relacións cos clientes. Ferramentas para o traballo colaborativo. Sistemas de xestión documental. Ferramentas de xestión de procesos. Aplicacións baseadas en dispositivos móbiles.
Business intelligence e sistemas de axuda á decisión.	Conceptos e ferramentas de Business Intelligence. Explotación da información e cadro de mando. Ferramentas de apoio á toma de decisións.

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	0	4
Lección maxistral	12	0	12
Prácticas con apoio das TIC	22	0	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Seminario	Tutorías destinadas a resolver dúbidas e orientar aos alumnos na adquisición das competencias da materia.
Traballo tutelado	Aprendizaxe autónoma. Lectura e preparación previa das clases teóricas e prácticas por parte do alumno, con obxecto de asimilar os contidos da materia e preparación das probas avaliáveis
Traballo tutelado	Desenvolvemento de casos/exercicios e debate na aula baixa as directrices e supervisión do profesor.
Lección maxistral	Lección maxistral participativa, con material de apoio e medios audiovisuais. O profesor explicará os diferentes temas e puntos que conforman o programa, pero á vez motivará a participación activa en clase, tratando de intercalar o uso da súa palabra con intervalos de diálogo profesor-alumno. Esta participación activa provirá de dous ámbitos; por unha banda, das posibles dúbidas ou comentarios que puidesen xurdir por parte do alumno como consecuencia da explicación do profesor; por outro, será o propio profesor quen tamén poida lanzar preguntas e formulación de casos ao auditorio, tratando con este elemento dinamizador de conseguir respostas e xerar debate que leve ao enriquecemento da exposición.
Prácticas con apoio das TIC	Proposta e/ou exposición de casos prácticos con utilización das ferramentas informáticas necesarias.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Seminario	Establecerase un horario de tutorías durante o tempo de impartición de a asignatura. Tamén é posible fixar unha tutoría fóra de este horario, previa petición e consulta a través de o correo electrónico. As titorías poden realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia a través da oficina virtual) baixo a modalidade de acordo previo.

<b>Avaliación</b>						
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Traballo tutelado	Realización dun traballo práctico sobre un tema relacionado cos contidos da materia	20	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10	
Traballo tutelado	Controlarase a asistencia e participación en actividades expostas nos termos que especifique o docente	10	B1 B2	C4 C5	D5 D10	
Prácticas con apoio das TIC	Controlarase a asistencia e participación en actividades expostas nos termos que especifique o docente	10	B1 B2	C4 C24	D5 D10	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Preguntas curtas sobre os contidos desenvolvidos na materia.	60	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10	

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

Para superar a materia requírese obter como mínimo 3 puntos no exame (puntuado sobre 6).

A puntuación obtida pola participación así como a realización e entrega das tarefas establecidas polo profesor (traballos de aula, e prácticas de aula informática), mantense nas convocatorias do curso académico en vigor pero NON se gardará para cursos sucesivos.

O Traballo práctico (traballos tutelados) puntúa exclusivamente na convocatoria en que se presenta. En caso de non superar o exame na convocatoria de xaneiro, o alumno deberá entregar un novo traballo, xunto co exame, na convocatoria de xullo

e nas convocatorias extraordinarias.

Os alumnos que opten por NON seguir a avaliación continua terán que presentarse a un exame final na data oficial fixada no calendario de exames e a nota final da materia será a do devandito exame, valorado sobre 10 puntos. Neste caso, os alumnos deben INDICAR EXPRESAMENTE o seu desexo de non seguir a avaliación continua a principio de curso (durante o tres primeiras semanas).

**CÓDIGO DE BOAS PRÁCTICAS:** 1. Puntualidade. Non se permitirá o acceso e saída a clase unha vez que o profesor entrase na aula. 2. Só se permitirá facer uso de teléfonos móbiles durante as sesións de traballo cando o profesorado así o requira. 3. O plaxio total ou parcial nas actividades entregadas levará a invalidación das mesmas. 4. É imprescindible coidar a gramática, redacción e ortografía das actividades entregadas. O incumprimento desta norma levará a invalidación das actividades. 5. Para a realización dos exames, o alumno deberá presentarse ao exame debidamente identificado, co D.N.I ou pasaporte, non sendo válido ningún outro documento. 6. A revisión de exames terá lugar unicamente no horario e lugar establecido polo profesor. 7. En caso de incumprimento das normas anteriores, o profesor poderá adoptar as medidas que estime oportunas dentro da lexislación vixente.

As datas de exames deberán ser consultadas na Páxina web da Escola.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

## **Recomendacións**

### **Outros comentarios**

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, achegarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

---

## **Plan de Continxencias**

### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes:

Seguiranse mantendo as mesmas metodoloxías docentes si fose necesario nun escenario non presencial ou parcialmente presencial

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

correo electrónico, teléfono e despacho campus remoto.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Mantense o mesmo sistema de avaliación, pero si as probas non poden realizarse presencialmente, faranse en remoto.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Xestión do comercio exterior**

Materia	Xestión do comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
Descrición xeral	O obxectivo desta materia é ofrecer os alumnos una visión pormenorizada dos aspectos básicos do comercio exterior, que debe coñecer unha empresa que comercializa os seus produtos nos mercados internacionais: condicións de envío, medidas de política comercial, obstáculos o comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, etc.			

**Competencias**

Código				
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			
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.			
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 obriga de pagar tributos e os procedementos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.			
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.			
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.			
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.			
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 subministración 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.			
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.			
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.
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.
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 de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
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.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23 C24 C26
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23 C24 C26
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

### Contidos

Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional.
1. Conceptos básicos.	1.2 Organismos económicos internacionais.
	1.3 Operacións empresariais internacionais.
	1.4 Teoría simple da balanza de pagos. A balanza de pagos de España.
	2. A compraventa internacional.
2. A compraventa internacional.	2.1 O contrato de compraventa internacional de mercancías.
	2.3 As condicións e medios de pago.
	2.3 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).
PARTE II. FISCALIDAD E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación. Descrición dos instrumentos máis comúns.
3. A protección exterior.	3.2 Réximes comerciais de importación e exportación.



4. Arancel de aduanas.

4.1 Concepto e clasificación dos dereitos de aduana.

4.2 A Nomenclatura Combinada e o TARIC.

4.3 Procedementos para determinar o valor en aduana. Despacho de aduanas.

4.4 O IVA nas relacións exteriores.

PARTE III. PROMOCIÓN DA EXPORTACIÓN

5.1 Organizacións e programas de apoio a exportación en España.

5. Política de promoción de exportación.

5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamento activo).

5.3 O crédito oficial de exportación.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	4	27
Resolución de problemas	2	5	7
Prácticas con apoio das TIC	2	5	7
Traballo tutelado	0	7	7
Seminario	18	40	58
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	20	22

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Resolución de problemas	Exemplos prácticos e resolución de problemas que axuden a comprender e aplicar a xestión de o comercio exterior.
Prácticas con apoio das TIC	Trátase de buscar nas páxinas web adecuadas a información necesaria para a cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Traballo tutelado	Traballo complementario sobre política comercial realizado fora do horario das clases
Seminario	Actividade enfocada ao traballo sobre un tema específico, que permite afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	No horario de titorías. As titorías poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa.
Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	No horario de titorías. As titorías poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa.
Resolución de problemas e/ou exercicios	No horario de titorías. As titorías poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) baixo a modalidade de concertación previa.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	2	C1 C13 C14 C16 C23	D4 D6 D7 D11
Resolución de problemas	Realizados nas clases ou fóra do horario de clases	2	B4 C6 C13 C23 C26	D4 D6 D13 D15 D17
Prácticas con apoio das TIC	Prácticas realizadas	2	B1 B2 B3	C6 C14 C24

Traballo tutelado	Traballo complementario (política comercial)	10		C6 C13 C23	D3 D4 D6 D8
Seminario	Participación en seminarios	24	B5	C13 C23	D2 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	30		C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas e/ou exercicios	Casos prácticos e exercicios	30		C6 C13 C23	D4 D6

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

#### **Avaliación continua:**

Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesorado da materia, antes do 1 de novembro. Ou se ao longo do curso, acreditado documentalmente e de maneira a suficiente, algunha causa sobrevinda que lle impida seguir a avaliación continua.

#### **O alumnado en avaliación continua está obrigado a cumprir uns requisitos:**

- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo). Aceptaranse os certificados médicos presentados sempre que sexan emitidos por un facultativo do sistema de saúde pública. Noutro caso, analizarase cada situación en particular. Non se aceptan outros xustificantes (exame de conducir, participación en eventos deportivos...).

- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas.

- Superar as probas e/ou exames. Cualificación final calcularase da seguinte forma:

$(\text{nota exame}/\acute{e}) \times 0,60 + \text{nota avaliación continua (realización de exercicios e traballos, tanto en clase como en HTA)} \times 0,40.$

A condición de que se aprobe (5 sobre 10) as dúas partes principais da cualificación.

#### **Avaliación tradicional:**

O alumnado deberá aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica da materia. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua. Deben renunciar por escrito ao sistema de avaliación continua antes do 1 de novembro.

#### **Segunda oportunidade:**

O alumnado en avaliación continua deberá presentarse ao exame oficial de xuño/xullo a condición de que cumpra os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasan automaticamente ao sistema de avaliación tradicional.

No sistema de avaliación tradicional o alumnado deberá aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua.

#### **Convocatoria fin de carreira:**

Nesta convocatoria non se aplica o sistema de avaliación continua polo que os alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) o exame na data fixada oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica.

#### **Nota importante**

: En todos os sistemas, oportunidades e convocatorias o aprobado é un 5 sobre 10.

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

## **Bibliografía Básica**

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

SÁNCHEZ MUÑOZ, M.P. y LAGUNA, N., **El comercio exterior de España. Teoría y práctica**, Pirámide, 2012

## **Bibliografía Complementaria**

Cámara de Comercio Internacional, **Incoterms 2020: reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales**, 9788489924635, 2019

Páginas web recomendadas, [www.europa.es](http://www.europa.es),

Páginas web recomendadas, [www.comercio.es](http://www.comercio.es),

Páginas web recomendadas, [www.aeat.es](http://www.aeat.es),

Páginas web recomendadas, [www.icex.es](http://www.icex.es),

Páginas web recomendadas, [www.wto.org](http://www.wto.org),

## **Recomendacións**

### **Materias que continúan o temario**

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

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

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

## **Plan de Continxencias**

### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes que se manteñen:

MANTENSE A MESMA METODOLOXÍA, PERO LEVARSE A CABO A TRAVÉS DO CAMPUS REMOTO.

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

TITORÍAS NO DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA, ATENCIÓN A TRAVÉS DO CORREO ELECTRÓNICO, HABILITARASE TAMÉN UN FORO PARA DÚBIDAS COMÚNS EN MOOOVI.

\* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir:

É PROBABLE QUE NALGÚN TEMA SE REDUZAN ALGÚNS EPÍGRAFES.

\* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

PROPORCIONARASE MATERIAL EN MOOOVI.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Todas as probas de avaliación están deseñadas para ser realizadas de forma presencial ou telemática, polo que o peso das probas é independente da modalidade de realización (presencial / telemático).

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a negociación intercultural: Inglés**

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Inglés			
Código	V06G270V01505			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101">http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101</a>			
Descrición xeral	Profundización nos aspectos comunicativos comerciais en lingua inglesa, centrados nas negociacións e os compoñentes culturais que inciden na comunicación. Abordaranse as catro macrodestrezas comunicativas así como as microdestrezas profesionais, con textos académicos, especializados e auténticos. Entre outros temas, prestarase especial atención ás negociacións comerciais e ás reunións de empresa (internas e externas) nun contexto internacional, aos aspectos culturais que afectan ás relacións comerciais, así como aos elementos básicos do marketing funcional.			

**Competencias**

Código	
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D12	CT12. Creatividade.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	B4	D1
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais	B6	D9 D12
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	C3	D9
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	D1
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.	C23	

Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

C26 D7

<b>Contidos</b>	
Tema	
Diversidade cultural e comercio	Cultura na empresa Contactos interculturais Xestión de conflitos
Reunións	Presidir unha reunión Toma de decisións Expresar opinións, interrompirlas e clarificar Concluir e pechar a sesión
Negociacións	Preparación e obxetivos Proceso negociador Aceptación e confirmación Resumo e conclusións Tipos de negociación, tácticas e estratexias
O mix de márketing	Producto Precio Distribución Promoción Informe e presentación oral

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	26	60	86
Prácticas de laboratorio	22	41	63

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

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

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	Sesións en grupos pequenos con énfase especial nas destrezas orais (comprensión e expresión).

<b>Avaliación</b>						
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Lección maxistral	1. Proba escrita e/ou oral individual dos temas 1 e 2 a realizar na clase (20-25%) 2. Proba final escrita e/ou oral individual de tódolos temas a realizar na clase (40-45%)	60-70	B4 B6	C3 C18 C23 C26	D1	
Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (10-15%) 2. Informe do mix de marketing (15-20%) 3. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (5-10%)	40-30	B4 B6	C3 C18 C23	D1 D7 D9 D12	

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

A avaliación será continua. É obrigatoria a asistencia ao 80% de tódalas sesións presenciais para disfrutar da avaliación continua. A impuntualidade será considerada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sin previo aviso, han ser entregadas puntualmente para seren avaliadas.

O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas terá que facer un exame na segunda edición de actas que suporá o 100% da calificación final.

Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 80% das sesións presenciais **deberá comunicalo á profesora argumentadamente ao comenzo do curso (no prazo máximo de dúas semanas)**. Este alumnado realizará na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da calificación final. Se non supera a materia na primeira edición de actas, poderá presentarse na segunda edición de actas.

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

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

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

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

Trappe, Tonya, **Intelligent Business Intermediate**, Pearson Education, 2005

### **Bibliografía Complementaria**

Hughes, John and Andrew Mallett, **Successful Meetings**, 1st edition, Oxford University Press, 2012

Benford, Michael and Ken Thomson, **Trade Matters. English for International Trade**, 1ª edición, Río Press/Richmond, 2018

Lozano Irueste, José María, **Diccionario bilingüe de economía y empresa**, 6ª edición, Pirámide, 2001

Mascull, Bill, **Business Vocabulary in Use. Intermediate**, 2nd edition, Cambridge University Press, 2012

Powell, Mark, **International negotiations**, Cambridge University Press, 2012

---

## **Recomendacións**

### **Materias que continúan o temario**

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

---

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

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

---

## **Outros comentarios**

Unha bibliografía completa así como os materiais para o correcto seguimento da materia se incorporará na plataforma Moovi.

NOTA INFORMATIVA: Para fomentar a participación en actividades complementarias de interese como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, seminarios ou similares, organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, a asistencia acreditada das que a profesora indique durante o cuadrimestre poderán ter un recoñecemento na calificación final de ata 0,5 puntos. Esta medida só será de aplicación para o alumnado que teña unha calificación mínima de APROBADO (5).

---

## **Plan de Continxencias**

### **Descrición**

No caso de que sexa necesario o confinamento:

- \* eliminarase o requisito de porcentaxe de asistencia mínimo para a avaliación continua.
- \* as sesións presenciais serán substituídas por teledocencia cos recursos da Universidade de Vigo: moovi e campus remoto.
- \* as titorías serán programadas de xeito virtual (correo electrónico e campus remoto).
- \* as diferentes probas e actividades para a avaliación, realizaránse de xeito remoto. Póderase reducir o peso dun exame individual e complementalo con actividades extra (por exemplo, se o exame de xullo é o 100% da calificación en versión presencial, na modalidade virtual sería 70% e o 30% restante pode acadarse cun ensaio sobre un caso de conflito cultural no comercio). Calquera modificación será comunicada de xeito detallado en tempo e forma ao alumnado afectado.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a negociación intercultural: Francés**

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Francés			
Código	V06G270V01506			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

----- GUÍA DOCENTE NON PUBLICADA -----

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a negociación intercultural: Alemán**

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Alemán			
Código	V06G270V01507			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús Villamarin Reinoso, Marta			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Neste curso de Idioma para a negociación intercultural: Alemán, profundarase sobre os contidos e habilidades alcanzadas na materia de Idioma Comercial I: Alemán. Analizaranse as necesidades na empresa e na súa contorna, o seu funcionamento no ámbito das relacións internacionais, así como a creación de empresas no exterior e o financiamento da empresa e o seu mercado, o comercio exterior, as negociacións e cómpraa-venda e a distribución e o transporte, ademais dos seguros e os pagos internacionais.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

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

**Contidos**

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



**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	10	0	10
Traballo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	34	0	34
Resolución de problemas de forma autónoma	0	96	96
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	5	5

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

**Metodoloxía docente**

	Descrición
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.
Traballo tutelado	Traballos tutelados e individuais sobre os temas expostos na aula nas clases teóricas
Prácticas de laboratorio	Sesións de prácticas gramaticais e léxicas con exercicios orais adecuados aos temas expostos nas sesións teóricas.
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumnado realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticais e léxicas.

**Atención personalizada**

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

**Avaliación**

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	C3 C18 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba de carácter escrito sobre cuestións gramaticales e léxicas aprendidas na aula	75	C3 C18 C26

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

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

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

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

**Bibliografía. Fontes de información****Bibliografía Básica**

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

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

**Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

---

## Recomendacións

---

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

---

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

---

---

## Plan de Continxencias

---

### Descrición

---

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

Manteranse as metodoloxías docentes e a atención ao alumnado, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto e a través do sistema de Despachos e outras ferramentas virtuais, ademais do uso de Faitic e do correo electrónico.

Poderían considerarse as seguintes modificacións relativas ao sistema e aos criterios e porcentaxes de avaliación descritos no caso de que non puidese manterse a presencialidade.

No caso da modalidade da avaliación continua, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para o traballo de aula (valoración continua da participación activa do alumnado na presentación e control das diferentes actividades, ordinarias e complementarias) e 50% para a proba escrita.

No caso da modalidade da avaliación única, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para a elaboración cinco exercicios escritos e 50% para o exame ou proba escrita. A profesora responsable da materia será quen determinará o contido e o desenvolvemento do tipo de exercicios, que debe ser entregados con anterioridade á celebración do exame escrito; a data límite de entrega é a semana anterior ao día do exame escrito. A súa entrega será requisito previo para que o alumnado poida optar á realización do exame.

En todas as achegas de avaliación, traballo de aula, exercicios e exames escritos as notas non deberán ser inferior a 4 para superar a materia.

Estas consideracións afectarían tanto á primeira como á segunda convocatoria de exames.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Presentación e interpretación da información financeira**

Materia	Presentación e interpretación da información financeira			
Código	V06G270V01601			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Profesorado	Crespo Domínguez, Miguel Ángel García Rivares, Ignacio			
Correo-e	macrespo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Análise de a información financeira de as sociedades mercantís utilizando as súas contas anuais			

**Competencias**

Código	
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.
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.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
---------------------------------	---------------------------------------

Capacidade para analizar e avaliar a situación económico-financiera de as sociedades mercantís.	B2	C4	D1
	B3	C6	D3
	B4	C20	D4
	B5	C24	D5
			D6
			D9
			D11
			D13
			D15
			D18

## Contidos

### Tema

1.A Análise Financeira	1. Introdución A Información Económico-Financeira Fundamentos Obxectivos
Contas Anuais	2. Balance Conta de Resultados Estado de Cambios en o Patrimonio Estado de Fluxos de Tesorería Memoria
3. Combinacións de Negocios e Consolidación de Estados Financeiros	3 Introdución Combinacións de Negocios Formulación de Contas Anuais Consolidadas
4. A Opinión de Auditoría	4 Introdución As Normas de Auditoría O Informe de Auditoría
5. A Análise Económica-Financeiro	5. A Análise Económica-Financeiro Introdución. Instrumentos e Técnicas de a Análise Detección de Prácticas de Distorsión de a Información Financeira Cálculo e Avaliación de a Rentabilidade Cálculo e Avaliación de o Risco Predicción de a Insolvencia Empresarial A Cualificación de Títulos

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	42	64
Lección maxistral	27	56	83
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	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 casos suscitados de forma autónoma.
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

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Exposición na aula por parte do profesor dos contidos máis relevantes, a partir da base de material docente posto a disposición dos alumnos en plataforma e bibliografía indicada.
Resolución de problemas	Proposta de exercicios prácticos en grupo de laboratorio reducido como complemento da explicación teórica dos contidos da materia. Resolución conxunta cos alumnos e atención personalizada do docente. Resolución de dúbidas aos alumnos e consideración, cando cumpra, de ferramentas informáticas.

## Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral Resolución de unha proba escrita presencial, ao final de o cuatrimestre, sobre a adquisición de competencias de a materia. Esíxese un nivel mínimo obrigatorio (5/10) para superar a convocatoria.	25	B2 C4 B3 C6 B4 C20 B5 C24
Resolución de problemas e/ou exercicios Evidencias de aprendizaxe a través de un conxunto de actividades propostas a o alumno para consolidar o seu proceso de aprendizaxe durante o curso académico e avaliadas en grupo reducido con carácter voluntario. Avaliación de habilidades de traballo en grupo e adaptación a contornas de traballo con especial énfasis en o comportamento social. Os alumnos que obtivesen máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media sexa igual ou superior a 5 puntos superarán a materia. O exame final mellorará a nota obtida na avaliación continua.	75	B2 C4 D1 B3 C6 D3 B4 C20 D4 B5 C24 D5 D6 D9 D11 D13 D15 D18

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Para a avaliación de xullo os criterios son os mesmos que os de a convocatoria ordinaria. Para os non asistente e/ou sen avaliación continua: superación de un exame.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

### Recomendacións

#### Materias que continúan o temario

Combinacións de negocios/V06G270V01703

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

### Plan de Continxencias

#### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes que se manteñen:

Todas

\* Metodoloxías docentes que se modifican:

Básicamente ninguna

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

Despacho virtual y correo electrónico

\* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir:

Ninguno

\* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe

\* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

\* Probas xa realizadas

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

\* Probas pendentes que se manteñen

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

\* Probas que se modifican

[Proba anterior] => [Proba nova]

\* Novas probas

\* Información adicional

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Mercadotecnia internacional**

Materia	Mercadotecnia internacional			
Código	V06G270V01603			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Currás Valle, María Consuelo			
Profesorado	Currás Valle, María Consuelo			
Correo-e	ccurras@uvigo.es			
Web	http://moovi@uvigo.gal			
Descrición xeral	Esta materia desenvolve o seu contido no seo do proceso de internacionalización da empresa. Para iso trataranse temas relacionados coa mercadotecnia estratéxica análise e diagnóstico dos mercados internacionais e estratexias de acceso a devanditos mercados así como temas de mercadotecnia operativa relativos ás variables fundamentais da mercadotecnia			

**Competencias**

Código				
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			
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.			
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.			
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.			
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.			
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	B1 B6	C1 C6 C23
Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	B2 B3 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26

Desenvolvemento e presentación de un plan de internacionalización para unha empresa real.	B2	C6
	B3	C23
	B4	C24
	B5	C26
	B6	

### Contidos

Tema	
TEMA 1.-INTRODUCCIÓN A MERCADOTECNIA INTERNACIONAL.	1.A mercadotecnia internacional na actividade empresarial. 2.O proceso de internacionalización da empresa.
TEMA 2.- PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN.	1.Estructura e contido do Plan de Internacionalización. 2.Análise, diagnóstico e toma de decisións da empresa sobre o mercado internacional.
TEMA 3.- ANÁLISE DE A CONTORNA E SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONAIS	1.Análise de o país e de as características de o mercado. 2.Análise de a información sectorial. 3.Selección de países máis favorables. 4.Selección mercados obxectivo.
TEMA 4.- ESTRATEXIAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONAIS.	1.Alternativas estratéxicas para entrar en os mercados internacionais. 2.Modos de operación indirectos. 3.Modos de operación directos 4.Modos de operación mixtos. 5.Filiales de produción.
TEMA 5.- OFERTA INTERNACIONAL.	1.Estratexia internacional de produto. 2.Deseño de o produto internacional. 3.Cálculo de prezos internacionais. 4.Elaboración de a oferta.
TEMA 6.- POLÍTICA DE COMUNICACIÓN.	1.Marca internacional: Arquitectura e Estratexia. 2.Estratexias de marca internacional. 3.Instrumentos de comunicación na mercadotecnia internacional

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	30	54
Estudo de casos	16	31	47
Aprendizaxe baseado en proxectos	6	33	39
Actividades introdutorias	1	2	3
Exame de preguntas obxectivas	2	5	7

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Estudo de casos	Estudo e traballo sobre casos reais de empresas internacionais, análises de situacións, comentario de novidades, debates etc. Esta actividade poderase levar a cabo individualmente ou en grupo.
Aprendizaxe baseado en proxectos	O alumnado traballará en grupo sobre un Plan de Internacionalización. Este proxecto expoñerá ao finalizar a materia.
Actividades introdutorias	Exposición da profesora sobre a integración e interrelación da materia no plan de estudos.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Haberá atención personalizada, en as horas asignadas a tutorías, para o seguimento e control de o proxecto, estudo e comprensión de a materia así como para os traballos derivados de o estudo de casos e análises de a situación.
Aprendizaxe baseado en proxectos	Haberá atención personalizada, nas horas asignadas a tutorías, para o seguimento e control do proxecto, estudo e comprensión da materia así como para os traballos derivados do estudo de casos e análises da situación.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe



Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	20	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento, contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	30	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Exame de preguntas obxectivas	Probas que combinan preguntas tipo test e resposta curta	50	B1 B2 B3 B4 B6	C1 C6 C23 C24 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe participar como mínimo a o 75% de as sesións prácticas .

No caso de que o alumno/a non siga a avaliación continua, deberá renunciar por escrito durante o primeiro mes de docencia de a asignatura.

Os alumnos/as que non sigan a materia por avaliación continua deberán presentarse a o exame oficial establecido por o Centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10 e unha ponderación do 70% da nota final así como a realización e presentación previa a o exame de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5) e que terá unha ponderación do 30% na nota final da materia.

Na convocatoria de segunda oportunidade o alumno/a poderá presentarse ao exame oficial establecido polo Centro no seu calendario de exames cunha puntuación de 0 a 10. No entanto, é requisito indispensable para superar a materia a realización do Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5).

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

- Aparicio Varas, F, **Manual de comercio electrónico para la internacionalización**, 1ª, ICEX\_CECO, 2015
- Arteaga Ortiz,J. Coordinador, **Manual de Internacionalización**, 2ª, ICEX\_CECO, 2017
- Bradley,F y Calderón, H., **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006
- Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 18ª, Mc.Graw Hill, 2020
- Cerviño, J., **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006
- Cerviño, J., **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002
- Cerviño, J., **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008
- Kotler, P. y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007
- Llamazares García-Lomas, O., **Plan de Internacionalización para empresas**, Global Marketing, 2017
- Llamazares García-Lomas, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

#### Bibliografía Complementaria

- Ortega Gimenez,A,, **Plan de Internacionalización Empresarial**, ESIC, 2015
- Roger A. Kerin y Steve W.Harley, **Marketing**, 13ª, Mc.Graw Hill, 2018

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

- Xestión do comercio exterior/V06G270V01504
- Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

- Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204
- Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103
- Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304
- Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

**Descrición**

---

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

\* Manteranse as metodoloxías docentes e a atención ao alumnado, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto e a través do sistema de Despachos e outras ferramentas virtuais, ademais do uso da plataforma Moovi e do correo electrónico.

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe realizar e entregar como mínimo o 75% das actividades prácticas propostas.

No caso da de avaliación continúa manteranse os porcentaxes de avaliación descritos no caso de que non puidese manterse a presencialidade.

No caso da modalidade da avaliación única se manteñen as porcentaxes de avaliación descritos.

Estas consideracións afectarían tanto á primeira como á segunda convocatoria de exames.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Dereito do traballo**

Materia	Dereito do traballo			
Código	V06G270V01604			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Pazos Perez, Alexandre			
Profesorado				
Correo-e				
Web				
Descrición xeral	(*)Coñecer a regulación esencial de as relacións laborais individuais e colectivas; así como o esquema específico de fontes de o que dimana dita regulación			

**Competencias**

Código	
C12	CE12. Entender a normativa reguladora das relacións laborais e da seguridade social, adquirindo a capacidade de informar e xestionar en materia de emprego, contratación laboral e riscos para a saúde asociados ás tarefas, adquirindo capacidades e destrezas para a confección de nóminas, cotizacións sociais e finiquitos.
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.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Ser capaz de apreender sistematicamente u ordenamiento xurídico-laboral.	C12	D3 D4
Ser capaz de identificar os problemas xurídicos de o Dereito de o Traballo e abordar a súa solución en unha perspectiva interdisciplinar.	C12	D3 D4 D5
Ser capaz de seleccionar e gestionar información e documentación laboral.	C12	D4 D5 D15 D17
Coñecer os principios básicos de a contratación laboral e a funcionalidad de os seus diferentes tipos.	C12	D4 D5 D6
Capacidade para traballar individualmente e en equipo.	C12	D3 D4 D8 D9 D15

**Contidos**

Tema
------

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.

TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DE A DISCIPLINA.

1. O traballo obxecto de o Dereito de o Traballo: notas configuradoras.
2. Relacións excluídas.
3. Relacións laborais de carácter especial.

TEMA 2. FONTES DE O DEREITO DE O TRABALLO.

1. Lexislación estatal.
2. Normas colectivas.
3. Lexislación supraestatal.
4. Outras fontes.
5. Os principios de o Dereito de o Traballo.

---

PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO

TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.

1. Concepto.
2. Capacidade de as partes.
3. Forma e documentación.
4. Pactos: proba, plena dedicación e permanencia.

TEMA 4. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN EN O MERCADO DE TRABALLO.

1. Servizos públicos de emprego.
2. Axencias de colocación.
3. Empresas de traballo temporal.
4. Fomento de o emprego. Subvencións e bonificacións.

TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.

1. Contratos indefinidos.
2. Contratos formativos.
3. Contratos temporais estruturais.
4. Outras modalidades de contratación.

TEMA 6. A RETRIBUCION.

1. Concepto.
2. Retribucións salariales.
3. Retribucións extrasalariales.
4. Estrutura salarial.
5. Determinación de a cuantía.
6. Liquidación e pago.
7. Protección xurídica de o salario. Privilexios de o crédito salarial. Inembargabilidade. Fondo de garantía salarial.

TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO.

1. Xornada ordinaria.
2. Xornadas especiais.
3. Horario de traballo.
4. Horas extraordinarias.
5. Descansos e festivos.
6. Vacacións anuais.
7. Permisos.
8. Conciliación de a vida laboral e familiar.

TEMA 8. O PODER DE DIRECCION DE O EMPRESARIO E O IUS VARIANDI.

1. Clasificación profesional.
2. Movilidad funcional.
3. Movilidad xeográfica.
4. Modificacións substanciais de as condicións de traballo.

TEMA 9. A SUSPENSION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

1. Concepto e causas.
2. Causas de suspensión.
3. Excedencias.

TEMA 10. A EXTINCION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

1. Concepto e causas.
2. O despedimento disciplinario. Causas. Formalidades. Reclamación. Cualificación e efectos.
3. O despedimento por causas obxectivas. Causas. Forma. Cualificación e efectos.
4. O despedimento colectivo. O procedemento de regulación de emprego.
5. Extincións producidas como consecuencia de un procedemento concursal.

---

PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.

TEMA 11. LIBERDADE SINDICAL. A REPRESENTACION DE Os TRABALLADORES EN A EMPRESA.

1. Contido esencial de o dereito de liberdade sindical.
2. Formas de representación legal de os traballadores en a empresa.

TEMA 12. A NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

1. O convenio colectivo estatutario.
  2. Outros instrumentos convencionais.
-

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas obxectivas	1	41	42
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	56	58

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Estudo de casos	As clases prácticas dedicaranse a o debate con o profesor de os supostos prácticos suscitados previamente por este. A súa finalidade é que o alumno aplique os seus coñecementos teóricos de face a a resolución de casos reais.
Lección maxistral	As sesións magistrales en as aulas de teoría dedicaranse a a explicación por o profesor de os distintos puntos que integran os contidos de a asignatura. A súa finalidade é fornecer a o alumno unha base conceptual suficiente para afrontar os aspectos xurídico laborais en a organización e funcionamento de a empresa. Esta actividade deberá ser completada por outras que deberá desenvolver personalmente o alumno, tales como a realización de lecturas recomendadas e aquelas que o profesor indique durante o desenvolvemento de as sesións.

<b>Atención personalizada</b>	
Probas	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	Os estudantes, tanto da modalidade presencial como semipresencial poderán resolver dúbidas sobre algún aspecto da materia (contido, traballo ou práctica), así como a atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e / ou cuestións relacionadas coa disciplina, que proporciona orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas obxectivas	Neste apartado valoranse os coñecementos dos alumnos a traves de duas probas tipo test, de 1,5 puntos cada unha, polo que as probas tipo test supoñen un total de 3 puntos	30	C12 D5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno/a debe desenvolver as solucións axeitadas 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 empregar como complemento da lección maxistral.	15	D3 D4 D5 D6 D9
Exame de preguntas de desenvolvemento	Neste apartado valorase o resultado obtido mediante o exame final. A nota máxima que se poderá obter en dito exame será de 5,5 puntos, dos que 3 puntos coresponderán á parte teórica y 2,5 puntos á parte práctica. Para que a nota obtida polos conceptos correspondentes á avaliación continua se poda sumar á nota obtida no exame final, haberá que obter nesta proba unha calificación mínima de 4 puntos sobre 10.	55	C12 D3 D5

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

Para poder optar a modalidade de avaliación continua hai que obter un mínimo de un 4 sobre 10 de media nos exames teórico e práctico. Os alumnos que non superen a asignatura na primeira convocatoria de maio-xuño conservarán para o exame da segunda convocatoria de xullo a puntuación obtida na avaliación continua (asistencia a parte practica mais a resolución dos casos practicos). Os alumnos que non entren no sistema de avaliación continua máis exame final que figura nesta guía, serán evaluados sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ó dos alumnos que sí seguiron a avaliación continua. Na convocatoria FIN DE CARRERA o alumno será evaluado nun único exame escrito, de carácter teórico y práctico y que representará el 100% de la nota final.

**Bibliografía. Fontes de información**

**Bibliografía Básica**

## **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

## **Recomendacións**

### **Outros comentarios**

Recoméndase a asistencia ás clases -tanto as sesións teóricas como as prácticas- provistos dos textos legais obxecto de explicación e traballo.

## **Plan de Continxencias**

### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

No suposto de ocorrer novos brotes e por conseguinte novos confinamentos, está previsto o seguintes:

Con respecto á docencia, realizarase a través do campus remoto mediante o aula virtual

Con respecto a avalización, realizarase a través de faitic e do correo electrónico

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Tributación das operacións comerciais**

Materia	Tributación das operacións comerciais			
Código	V06G270V01605			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	García Freiría, Mónica			
Profesorado	García Freiría, Mónica			
Correo-e	mogarcia@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria">http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria</a>			
Descrición xeral	(*)Los impuestos y el sistema tributario en su conjunto tienen indudables consecuencias en la actividad comercial o empresarial puesto que acompañan todas las fases de una actividad económica: el inicio, el ejercicio de la misma o las ventas que se realizan y, finalmente, el cese o transmisión del negocio. Además, el conocimiento de las consecuencias tributarias de los actos del empresario permite planificar adecuadamente las operaciones y sus costes, así como evitar consecuencias como el pago de multas, intereses o liquidaciones complementarias.			
	La asignatura pretende que el alumnado sea capaz de conocer las obligaciones tributarias que le corresponden y la fiscalidad aplicable a los beneficios de las operaciones empresariales y, sobre todo, del comercio de bienes o servicios.			

**Competencias**

Código

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia

Resultados de Formación e Aprendizaxe

**Contidos**

Tema

*I.- INTRODUCCIÓN.	1.- Os tributos e os seus elementos fundamentais. 2.- O sistema tributario estatal. 3.- Os tributos autonómicos que afectan ao comercio. 4.- Os tributos locais. O Imposto sobre Actividades Económicas. 5.- As obrigas tributarias formais e de facturación.
*II.- RÉXIME XURÍDICO-TRIBUTARIO DAS RENDAS OBTIDAS NAS OPERACIÓNS COMERCIAIS.	1.- Suxeición ao IRPF: feito impoñible e suxeito pasivo. 2.- As rendas de actividades económicas. 3.- Individualización de rendas. 4.- Criterios de imputación temporal. 5.- A estimación directa normal. 6.- A estimación directa simplificada. 7.- A estimación obxectiva. 8.- Ganancias patrimoniais. 9.- As deducións. 10.- Os pagos fraccionados e as retencións. 11.- A suxeición ao Imposto sobre Sociedades. 12.- A determinación da base impoñible. Axustes ao resultado contable. 13.- As operacións vinculadas. 14.- O tratamento dos gastos financeiros. 15.- A compensación de bases impoñibles negativas. 16.- Tipo de gravamen. 17.- Rexime das empresas de reducida dimensión. 18.- Pagos fraccionados.
*III.- A TRIBUTACIÓN DAS RENDAS INTERNACIONAIS DO COMERCIAANTE.	1.- Os Convenios para evitar a Dobre Imposición Internacional e a súa relevancia. 2.- O tratamento das rendas empresariais internacionais. 3.- Deduccións para evitar a dobre imposición internacional. 4.- A rendas obtidas a través dun establecemento permanente. 5.- As rendas obtidas en España por un non residente.
*IV.- A TRIBUTACIÓN DAS OPERACIÓNS COMERCIAIS: IVE.	1.- Ámbito de aplicación. 2.- Feito impoñible. 3.- Concepto de empresario ou profesional. 4.- Concepto de entrega de bens e de prestación de servizos. 5.- Devengo. 6.- Lugar de realización do feito impoñible. 7.- Base impoñible. 8.- Repercusión. 9.- Tipo impositivo e cuota. 10.- Deducción. 11.- Xestión do imposto. 12.- Reximes especiais do IVE.
*V.- COMERCIO INTRACOMUNITARIO E COMERCIO EXTERIOR NO IVE.	1.- Adquisicións intracomunitarias. 2.- Entregas intracomunitarias. 3.- Servizos internacionais. Regras de localización. 4.- Importacións. 5.- Exportacións.

\*VI.- IMPOSTOS ESPECIAIS.

1.- Impostos especiais de fabricación. Imposto sobre o alcol e as bebidas alcólicas. Imposto sobre hidrocarburos. Imposto sobre os traballos do tabaco. 2.- Imposto sobre a electricidade. 3.- Imposto sobre determinados medios de transporte. 4.- Imposto sobre o carbón.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	27.5	54.5
Seminario	22	15	37
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	30	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	17	18
Resolución de problemas e/ou exercicios	0.5	8	8.5

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesorado dos contidos da materia obxecto de estudo. Exposición dos alumnos dalgún tema elixido polo profesor da materia.
Seminario	Distintas actividades destinadas a traballar sobre unha terma específico, que permiten profundar ou complementar os contidos da materia. E nas que o alumno -xa sexa de forma individual ou en grupo-: fai unha exposición oral e/ou escrita sobre un tema proposto; resolve casos prácticos aplicando e interpretando o Dereito financeiro e tributario; elabora informes xurídicos, etc.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa
Seminario	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas de desenvolvemento	Proba final que consta de dous partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que resolver un ou varios casos prácticos), e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia). Para os alumnos que se someten ao sistema de avaliación continua esta proba representará o 70% da súa nota final. Para os alumnos que NON se someten ao sistema de avaliación continua, a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% pola cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os alumnos de avaliación continua.	70	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Nos Seminarios realizaranse probas de resposta curta e/ou de tipo test exclusivamente aos alumnos que se sometan a avaliación continua. A nota media dos distintos exames tipo test ou de resposta curta constituirán o 20% da nota final dos devanditos alumnos.	20	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste ítem valorarase a participación na clase, e, entre outras cousas, a entrega de exercicios e casos prácticos resoltos	10	

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

PRIMEIRA OPORTUNIDADE DE EXAME: 1.-Ao comezo de curso, o/o alumno/a deberá manifestar a súa intención de acollerse



ao sistema de avaliación continua. A tal fin, os profesores da materia proporcionaranlle un documento que o/o alumno/a deberá cubrir e asinar nun determinado prazo. Os alumnos de avaliación continua asistirán regularmente a clase (en calquera caso, as ausencias non poden superar o 10% das clases);2.- O/o alumno/a que se acolla ao sistema de avaliación continua, entregando o citado documento, será avaliado conforme aos criterios que se indicaron máis arriba: proba final (70%), probas tipo test (20%) e outras (10%). Na proba final, o exame de teoría suporá o 80% da cualificación; e o práctico, por escrito, suporá un 20% da cualificación. En todo caso, o/o alumno/a deberá alcanzar unha cualificación mínima de 4 sobre 10 na proba final para que se lle teñan en conta as cualificacións obtidas mediante o sistema de avaliación continua.3.- Os/os alumnos/as que NON se sometan a avaliación continua: a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os/os alumnos/as de avaliación continua, no que se lle avaliarán de todas as competencias.SEGUNDA OPORTUNIDADE DE EXAME:1.- No exame de xuño/xullo, o/o alumno/a que se acolleu ao sistema de avaliación continua só realizará unha proba final, que representará o 70% da súa cualificación final, e que constará de dous partes: unha práctica escrita (na que se resolverá un ou varios casos prácticos, e que suporá un 20% da cualificación correspondente á proba final) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia, e que suporá o 80% da cualificación correspondente á proba final).2.- Os/as alumnos/as que se someteron ao sistema de avaliación continua conservarán,exclusivamente para a segunda oportunidade de exame, a nota que obtivesen ao longo do curso.3.- Para os/as alumnos/as que NON se sometan a avaliación continua, a súa cualificación final estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os/as alumnos/as de avaliación continua.4.- Os alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua e non superasen a proba final nin na primeira oportunidade de exame, nin na segunda, poderáselles conservar a nota obtida a través de devandito sistema no curso académico seguinte (2021-22).ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA OS/AS ALUMNOS/AS QUE CONCORRAN Á CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA: No exame de Fin de Carreira non se terá en conta a nota de avaliación continua que o alumnado, no seu caso, obtivese no curso académico anterior. A súa nota final, nesta convocatoria, estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% da cualificación obtida no exame práctico. O exame de Fin de Carreira realizarase na data, lugar e hora especificados no calendario oficial aprobado para ese efecto pola Xunta do Centro. ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA OS/AS ALUMNOS/AS QUE SOLICITEN SER EXAMINADOS POR TRIBUNAL (SÓ PARA ALUMNADO QUE SE ATOPE EN 4ª MATRICULA E SEGUINTES): O exame constará de dous partes (práctica e teórica). As datas e horarios das diferentes oportunidades de exame son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta do Centro para o curso académico 2020/21.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

PÉREZ ROYO, F (DIRECTOR), GARCÍA BERRO, F., PÉREZ ROYO,I., ESCRIBANO, F., CUBERO TRILLO, A., CARRASC, **Curso de Derecho Tributario. Parte especial**, última edición, Tecnos,

**Código Tributario**, última edición, Thomson-Reuters Aranzadi,

MERINO JARA, I. Y LUCAS DURÁN, M. (Y OTROS), **Derecho Tributario. Parte Especial**, última ed., Tecnos,

**Legislación básica del Sistema tributario Español**, última ed., Tecnos,

MALVAREZ PASCUAL, LA; RAMIREZ GOMEZ, S.; SANCHEZ PINO, AJ., **Régimen Fiscal de la Empresa**, última edición, Tecnos,

### **Bibliografía Complementaria**

CAZORLA PRIETO, LM.; CHICO DE LA CÁMARA, P., **Introducción al sistema tributario español**, última ed, Aranzadi,

CAYON GALIARDO, A.; TEJERIZO LOPEZ, JM.; MARTÍN QUERALT, J., **Manual de Derecho Tributario. Parte Especial**, última ed., Aranzadi,

MALVAREZ PASCUAL, LA; RAMIREZ GOMEZ, S.; SANCHEZ PINO, AJ., **Lecciones del sistema fiscal español**, última ed., Tecnos,

MELLADO BENAVENTE, F.; ARGENTE ALVAREZ,J., **MANUAL PRÁCTICO SOBRE EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES**, Última Edición, CISS KLUWER,

BARREIRO CARRIL, MC., **Los impuestos directos y el Derecho de la Unión Europea. La armonización realizada por el TJUE**, IEF, 2012

RAMOS PRIETO, J. (Coordinador), **Erosión de la Base Imponible y traslado de beneficios: estudios sobre el plan BEPS de la OCDE**, Thomson-Reuters, Aranzadi, 2016

PITA GRANDAL, A.M (Coordinadora), **Estudios sobre la Financiación de los Puertos**, Marcial Pons, 2017

RAMOS PRIETO, J.; HORNERO MÉNDEZ, J.M., **Derecho y Fiscalidad de las Sucesiones Mortis Causa en España: una perspectiva multidisciplinar**, Thomson-Reuters Aranzadi, 2016

---

## **Recomendacións**

### **Materias que continúan o temario**

Réxime fiscal da empresa/V08G081V01944

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

### **Materias que se recomenda cursar simultaneamente**

Dereito mercantil II/V08G081V01702

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

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301  
Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404  
Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501  
Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603  
Dereito mercantil I/V08G081V01502

---

### **Outros comentarios**

No Programa conxunto de estudos oficiais de Grao en Administración de Empresas e Grao en Dereito impártese no 1º cuadrimestre do 5º Curso polo mesmo profesorado que o Grao en Dereito.

---

## **Plan de Continxencias**

---

### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

Para a materia de Tributación das Operacións Comerciais planifícanse as seguintes medidas excepcionais:

#### **DOCENCIA:**

No caso de que a docencia non se poida desenvolver de maneira presencial por razóns sanitarias, as clases serán impartidas de xeito remoto a través das aulas virtuais e co apoio da plataforma de Teledocencia Faitic.

As sesións maxistras e seminarios prácticos serán impartidos polos profesores responsables empregando o complemento de Aula Virtual habilitado no remoto Campus da Universidade de Vigo. O profesorado estará dispoñible para apoiar a resolución de dúbidas e as sesións de titoría realizaranse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia), baixo a modalidade de concertación previa. Para os seminarios, dende a plataforma Faitic proporcionaráselle ao estudantado unha serie de supostos prácticos cunha semana de antelación que terán que ser preparados pola súa conta para a sesión correspondente. A través da aula virtual o profesor levará a cabo unha explicación dos supostos prácticos plantexados e farase unha posta en común entre o profesor e os alumnos para establecer as pautas de solución, o que permitirá verificar a adquisición das habilidades correspondentes e a asimilación de contidos.

A avaliación continua realizarase de acordo co disposto na guía docente e o cronograma, establecendo como medios para avaliar as competencias do alumnado as actividades descritas a continuación.

As probas de avaliación continua realizaranse a través da plataforma Faitic segundo o indicado no cronograma. Por outra banda, as entregas dos casos prácticos indicados

faranse ao profesor responsable e valoraranse para os efectos da cualificación da avaliación continua, de acordo co disposto na guía docente. Así mesmo, para a avaliación continua valorarase a participación activa e de calidade do alumnado, segundo o establecido na guía docente. A participación do alumnado a través das plataformas virtuais consideraranse "asistencia presencial" aos efectos da guía docente.

#### **EXAME:**

Cando as razóns sanitarias impidan a celebración dos exames de forma presencial, o exame final realizarase segundo o establecido na guía docente e constará de: 1) Un exame práctico por escrito e 2) Un exame de teoría escrito. Ambos se realizarán a través da plataforma Faitic cun sistema de tempo controlado que garanta que o traballo se realice individualmente.

A avaliación continua e os exames realizados ponderaranse na nota final segundo o establecido na guía docente da materia.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Estratexia empresarial e xestión de axudas**

Materia	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Código	V06G270V01606			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipología de estrategias empresariales, y conozca y sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoyo financiero, formativo e informativo en apoyo de la estrategia empresarial			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer as teorías que analizan a intervención de o estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto. Saber vincular u obxecto e condicións de os programas de promoción económica con a estratexia e actividades de a organización, así como saber instrumentalos en apoio de a estratexia empresarial.	A5	B2	C2 C23	D5
Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais de os diferentes subsistemas de as organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.		B1 B2	C4	D5
Coñecer os recursos informativos, financeiros e de servizos dispoñibles para o apoio a a internacionalización de a empresa	A5	B1	C2 C23	D5
Capacidade para realizar diagnósticos e tomar decisións empresariais		B1 B2	C2 C4	D5

**Contidos**

Tema	
------	--

TEMA 1: ESTRATEXIA EMPRESARIAL	O proceso de planificación empresarial Concepto de estratexia e a súa vinculación coa vantaxe competitiva Tipos de estratexias. Impulsores, freos e condicións de aplicación
TEMA 2: A IMPLANTACIÓN DA ESTRATEXIA	O sistema de plans: coherencia temporal e funcional O Plan Operativo anual: plans operativos e de capital. Orzamentos, previsións de tesouraría e estados financeiros *previsionales
TEMA 3: INTRODUCCIÓN Á PROMOCIÓN ECONÓMICA	A promoción económica como instrumento de política económica A promoción económica como vínculo entre política económica e a estratexia empresarial Clasificación dos programas de promoción económica As fases dos proxectos: información, planificación, execución e control O marco legal: a Lei 38/2003
TEMA 4: Os PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO Á ACTIVIDADE EMPRESARIAL	Programas públicos de apoio ao crecemento interno da empresa: axudas á internacionalización, ao investimento, ao acceso ao financiamento, etc. Programas públicos de apoio ao crecemento externo da empresa: axudas á cooperación empresarial, á integración vertical e horizontal, etc. Programas públicos de apoio á mellora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico e implantación da estratexia, implantación de sistemas de xestión, deseño, marcas e comercialización; formación e sistemas de información, calidade, xestión ambiental, etc. Programas públicos de apoio ao emprendemento empresarial

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	58	60
Exame de preguntas obxectivas	1	40	41

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución, por parte do profesor ou/e dos alumnos, de problemas, ou exercicios, en presenza do profesor da materia. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptárase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Lección maxistral	Exposición, por parte do profesor da materia, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptárase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptárase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptárase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos. allo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptárase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

Exame de preguntas obxectivas	Probas de avaliación de contidos teóricos. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *fatic, etc.
-------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Avaliación</b>						
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Exame de preguntas de desenvolvemento	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	50	A5	B1 B2	C2 C4 C23	D5
Exame de preguntas obxectivas	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	50	A5	B1 B2	C2 C23	D5

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

O exame consistirá nunha parte teórica sobre os contidos da materia, e a resolución dun caso ou exercicio. É necesario superar ambos os apartados e a cualificación da materia será a nota media da puntuación obtida neles.

#### **Avaliación continua:**

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

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

### **Recomendacións**

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

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Dereito do traballo/V06G270V01604

#### **Outros comentarios**

Ao tratarse dunha asignatura cun carácter integrador, na que convergen contidos impartidos en diferentes materias, e ao situarse nun curso avanzado do plan de estudos, aconséllase dispoñer dun coñecemento aceptable dun bo número de materias localizadas previamente no plan de estudos.

A lista anterior é orientativa aínda que non exclusiva e non é imprescindible habelas superado.

### **Plan de Continxencias**

#### **Descrición**

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

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

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

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

##### \* Metodoloxías docentes que se manteñen

Manteranse as mesmas metodoloxías docentes descritas, pero adaptadas a un escenario non presencial co apoio de campus remoto, \*moovi, etc.

##### \* Metodoloxías docentes que se modifican

Non se modifican

##### \* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (\*tutorías)

O profesor estará dispoñible para a atención ao alumnado mediante correo electrónico, teléfono, foros de \*moovi e despacho campus remoto

##### \* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir

Non procede

##### \* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

O alumno disporá de todo o material do curso en \*moovi. Baixo un escenario de docencia non presencial e na medida do posible, os contidos adaptaranse mediante presentacións con audios incrustados, clases gravadas, etc.

##### \* Outras modificacións

#### === ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Probas xa realizadas

As probas, casos ou parciais xa realizados manterán a súa validez

##### \* Probas pendentes que se manteñen

Mantéñense os exames finais planificados polo centro pero adaptados ás condicións de non \*presencialidad

##### \* Probas que se modifican

En condicións de non \*presencialidad dos exames, estes adaptaranse mediante preguntas de resposta curta ou exercicios a través de \*moovi e realización de casos ou exercicios por parte do alumno de forma autónoma. mantendo a valoración establecida na guía docente

---