



## Facultade de Comercio

### 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 FACULDADE DE COMERCIO E DA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO Á EEI.)



### INSTALACIÓNS E SERVIZOS

Pode consultar esta información na web do centro: <http://www.fcomercio.es>

### EQUIPO DECANAL

Equipo Decanal da Facultade de Comercio

### CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO DA UNIVERSIDADE DE VIGO
- O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio se pode consultar na sua páxina web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Grao en Comercio

**Materias****Curso 4**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01701	Sistemas da información integrados para a xestión	1c	6
V06G270V01702	Creación de empresas comerciais	1c	6
V06G270V01703	Combinacións de negocios	1c	6
V06G270V01704	Xestión de riscos financeiros e comerciais	1c	6
V06G270V01705	Habilidades persoais, directivas e comerciais	1c	6
V06G270V01706	Institucións da seguridade social	1c	6
V06G270V01707	Investigación operativa na empresa comercial	1c	6
V06G270V01708	Técnicas de investigación social	2c	6
V06G270V01801	Prácticas externas	2c	6
V06G270V01802	Investigación de mercados	2c	6
V06G270V01803	Economía internacional	2c	6
V06G270V01804	Contratación mercantil	2c	6
V06G270V01805	Historia económica e do comercio	2c	6
V06G270V01806	Comercio electrónico: Elementos informáticos	1c	6
V06G270V01807	Idioma para a comunicación internacional: Inglés	2c	6
V06G270V01809	Idioma para a comunicación internacional: Alemán	2c	6
V06G270V01991	Traballo de Fin de Grao	2c	6

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Sistemas da información integrados para a xestión**

Materia	Sistemas da información integrados para a xestión			
Código	V06G270V01701			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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			
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.			
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.			
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxeto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.			
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 subministrados 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 dila 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).			
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.			
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.			

D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
(*)CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	B1	D1
	B2	D3
	B3	D4
CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia.	B4	D5
	B5	D6
CE9 Conocer el marco jurídico y económico en que se desarrollan las actividades comerciales, aprendiendo a manejar los textos legales correspondientes y a entender y utilizar la terminología jurídica y económica precisa.	B6	D8
		D9
		D10
CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.		D11
		D12
CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio.		D13
		D14
CE18. Dominar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables y financieras para el diseño, procesamiento, generación e interpretación de informes, tanto a nivel global como funcional, en especial los vinculados a la actividad comercial de la organización		D15
		D16
CE20. Estar capacitado para discriminar los costes e ingresos relevantes con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones de planificación y control y la mejora continua.		D17
		D18
CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.		
CE22. Manejar, procesar, interpretar y valorar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, financiero, jurídico y social que se generen en los diferentes contextos y actividades del comercio.		
CE24. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos		
CE25. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.		
<b>Competencias Transversales</b>		
CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).		
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.		
CT4. Capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.		
Nova		C4
		C6
		C11
		C19
		C20
Nova		C24
		C26

### Contidos

Tema	
1. Introducción a las herramientas informáticas para la gestión empresarial.	
2. Planificación de Recursos en la empresa (ERP). (*)2.1. Evolución de los Sistemas de información para la gestión	
a. Tipología	2.2. Características generales
b. Implantación	
3. Gestión proceso compras con Odoo (*)3.1. El pedido compra	
a. El pedido compra	3.2. Gestión de cobro de la compra
b. La recepción compra	
c. Proceso de contabilización de la compra	

4. Gestión proceso ventas con Odoos	(*)4.1. El pedido venta
a. El pedido venta	4.2. El envío de la venta
b. El envío de la venta	
c. Proceso de contabilización de la venta	
5. Gestión del proceso contable con Odoos	(*)5.1. Apertura contabilidad
a. Apertura contabilidad	5.2. Gestión operaciones corrientes
b. Gestión operaciones corrientes	5.3. Preparación cierre
c. Preparación cierre	5.4. Elaboración informes
d. Elaboración informes	

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	10	31	41
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	27	52	79
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución na aula de casos que permitan ao alumnado a profundización da temática tratada
Prácticas de laboratorio	Actividades a través das cales se pretende mostrar ao alumnado como debe actuar a partir da aplicación dos coñecementos adquiridos nunha contorna ERP
Lección maxistral	Presentación na aula dos conceptos específicos da materia facendo uso de medios audiovisuais

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	
Resolución de problemas	
Prácticas de laboratorio	

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas e/ou exercicios	Primera proba teórico- práctica con el ERP Odoos	30	B1 C4 D1 B2 C6 D3 B3 C11 D4 B4 C19 D5 B5 C20 D6 B6 C24 D8 C26 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas teórico- prácticas nas que o alumno terá que demostrar durante o curso os seus coñecementos de contabilidade aplicado ao ERP Odoo	40	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C11 C19 C20 C24 C26	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba final teórica-práctica nas que o alumnado demostrará os coñecementos adquiridos do ERP Odoo y su aplicación práctica na contabilidade	30			

---

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

Avaliación ordinaria: O alumnado que non superase a través da avaliación continua a materia, será avaliado cunha nota de 0 a 10 no exame final.

As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

---

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

---

### **Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Creación de empresas comerciais**

Materia	Creación de empresas comerciais			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.gal			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	<p>En contornas cada vez máis globais e competitivos, a figura do emprendedor adquire un protagonismo capital para o desenvolvemento económico e social da sociedade.</p> <p>Co fin de que o alumno relacione e aplique os coñecementos adquiridos no Grao o programa terá un carácter teórico - práctico, orientado ao desenvolvemento das actitudes e habilidades do alumno, baseado no traballo en equipo. Formaranse equipos de traballo de 4 ou 5 alumnos que desenvolverán un proxecto de creación de empresa.</p> <p>Trátase en definitiva que o alumno sexa capaz de transformar ideas en proxectos concretos.</p>			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código				
A1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.			
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.			
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.			
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			
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.			
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.			
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.			
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).			
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.			
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
D12	CT12. Creatividade.			

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
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.	B1
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	B3

Adquirir habilidades de liderado, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así como comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e na contorna.	B5
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 cara a mercados tanto nacionais como internacionais	B6
Habilidades de comunicación oral escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	D1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	D7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	D8
Creatividade.	D12
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 obxecto.	C2
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 obxecto.	C4
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.	C6
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais.	C26
Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral, e adóitase atopar a un nivel que, aínda que se apoia en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.	A1

## Contidos

Tema	
TEMA 1.- Introducción á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.	Introdución á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.
TEMA 2. Creatividade e viabilidade de novas ideas.	Creatividade e viabilidade de novas ideas.
TEMA 3. Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas	Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas
TEMA 4.O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio	O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio
TEMA 5. Estratexias de negocio no século XXI	Estratexias de negocio no século XXI
TEMA 6. Pasos para constituír a Empresa	Pasos para constituír a Empresa
TEMA 7. Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.	Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	52	79
Traballo tutelado	0	39	39
Estudo de casos	20	10	30
Exame de preguntas obxectivas	0	2	2

\*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 profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Traballo tutelado	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto...
Estudo de casos	Resolucións de casos prácticos nas clases de prácticas.

## Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------



Traballo tutelado Establécese un horario de titorías durante o tempo de impartición da materia. As Titorías poderanse realizar por medios telemáticos (videoconferencia a través do campus virtual, email) baixo a modalidade de acordo previo.

<b>Avaliación</b>						
	Descrición	Cualificación		Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	40	A1	B1 B3 B5 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Estudo de casos	Resolución de casos prácticos nas clases prácticas.	20	A1	B3 B6	C4 C6	D12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	40	A1	B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14	

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

As actividades formativas desenvolveranse desde unha metodoloxía participativa e aplicada que se centra no traballo do alumno/a.

De entre as actividades formativas deseñadas para o Grao e encargadas de organizar os procesos de ensino e aprendizaxe (lección maxistral, actividades prácticas, actividades individuais/grupais e as titorías académicas), a materia desenvolverá aquelas actividades que máis se adecúen aos contidos e competencias a adquirir polo alumnado. Utilizarase un sistema de avaliación preferentemente continuo e diversificado, seleccionando as técnicas máis adecuadas en cada momento, que permitan poñer de manifesto os diferentes coñecementos e capacidades adquiridos polo alumnado ao cursar a materia. A docencia presencial teórica consistirá na presentación na aula dos conceptos e contidos fundamentais propostos no programa. As actividades prácticas en clase poderían consistir na resolución de problemas e casos prácticos, así como na realización de lecturas, exposicións e debates. Considérase que o alumno/para segue a avaliación continua si asiste polo menos ao 80% das actividades presenciais e consegue polo menos o 30% dos puntos no test.

Pódese renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia ou se ao longo do curso acredita documentalmete e de maneira suficiente algunha causa sobrevinda que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Na modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado da nota do exame final(70%), traballo tutelado(20%), traballos da aula(10%).

Será necesario obter un mínimo de 3 puntos sobre 10 no exame final(Test) para optar a aprobar a materia. En caso contrario a nota final será a obtida no exame final(Test). Se se obtén un cualificación maior ou igual a 3 puntos no exame final, a nota calcúlase realizando a media desta cualificación coa nota do resto das probas.

Considérase aprobada a sinatura se dita media é maior ou igual a 5.

Con todo, de forma alternativa, contéplase a realización dunha avaliación única final á que poderán acollerse aqueles alumnos/ as que non poidan cumprir co método de avaliación continua Neste caso realizarase unha proba escritura que vai consistir nun exame teórico-práctico que puntuará sobre 10 e que o alumnado/para preparará en base á bibliografía recomendada. Considérase aprobada a materia si a cualificación é igual ou maior a 5.

Na convocatoria de xullo e nas extraordinarias manteranse os mesmos criterios que para a convocatoria ordinaria. Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

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

#### **Bibliografía Básica**

Alexander Osterwalder | Yves Pigneur, **Generación de modelos de negocio**, Deusto,

Miranda Oliván, A.T., **Cómo elaborar el plan de empresa**, Thomson Paraninfo,

W. Chan Kim , Renée Mauborgne , **La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante**, Harvard Business, 2017

Navas, J. José. Guerras Luis, **Casos de Dirección Estratégica de la empresa**, Civitas, Thomson Reuters, 2020

#### **Bibliografía Complementaria**

González, F.J., **Creación de empresas:Guía del emprendedor**, Piramide,

Ribeiro,D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,

Soler,C., Reig,E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,

Kawasaki, G. , **El arte de empezar**, www.ilustrae,

Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,

Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,

Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,

Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,

Martinez García, P., **Business Angels**,

JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica.**, Ed. Pirádime,

MUÑIZ, L., **Planes de negocio y estudios de viabilidad**, Profit Editoria,

Sandiás, Alfonso, **Modelo de analisis y valoración de proyectos de inversión**, Andavira,

Sandiás, Alfonso, **MODELEVA**,

LIBROS REFERENCIADOS EN: 10 libros imprescindibles en la biblioteca de un emprendedor,

<http://www.emprendedores.es/gestion/lecturas-libros-emprendedores>,

Navas, José. Guerras Luis, **FUNDAMENTOS DE DIRECCION ESTRATEGICA DE LA EMPRESA**, Civitas,

---

## Recomendacións

---

### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

---

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Investigación de mercados/V06G270V01802

Sistemas da información integrados para a xestión/V06G270V01701

Traballo de Fin de Grao/V06G270V01991

---

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

---

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Estratexia empresarial e xestión de axudas/V06G270V01606

Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Habilidades persoais, directivas e comerciais/V06G270V01705

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Combinacións de negocios**

Materia	Combinacións de negocios			
Código	V06G270V01703			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Profesorado	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Correo-e	macrespo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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.
C10	CE10. Desenvolver os coñecementos necesarios para formular e analizar a información financeira relacionada coas combinacións de negocios.
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 subministrados e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
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 previstos na materia**

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

(*)CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	B2 B3 B4	D1 D3 D4
CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia.	B5	D5 D6
CE9 Conocer el marco jurídico y económico en que se desarrollan las actividades comerciales, aprendiendo a manejar los textos legales correspondientes y a entender y utilizar la terminología jurídica y económica precisa.		D8 D9 D11
CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.		D13 D15
CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio.		D18
CE18. Dominar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables y financieras para el diseño, procesamiento, generación e interpretación de informes, tanto a nivel global como funcional, en especial los vinculados a la actividad comercial de la organización		
CE20. Estar capacitado para discriminar los costes e ingresos relevantes con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones de planificación y control y la mejora continua.		
CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.		
CE22. Manejar, procesar, interpretar y valorar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, financiero, jurídico y social que se generen en los diferentes contextos y actividades del comercio.		
CE24. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos		
CE25. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.		
<b>Competencias Transversales</b>		
CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).		
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.		
CT4. Capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.		

Nova	C10 C20 C24
Nova	C10 C20 C24

## Contidos

### Tema

1. Introducción ás combinacións de negocios e ao control societario
2. Combinacións de negocios:  
Consolidación de Contas Anuais
3. Combinacións de negocios:  
Modificacións estruturais das sociedades mercantís.  
Fusión e escisión
4. Combinacións de negocios:  
A valoración de negocios
5. Traballo integrado da materia

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	14	28	42
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	23	53	76
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	8	10
Exame de preguntas obxectivas	2	8	10

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

## Metodoloxía docente

Descrición

Resolución de problemas      Formulación e cálculo de combinacións de negocios

Prácticas de laboratorio      Prácticas de combinacións de negocios

Lección maxistral      Desenvolvemento dos conceptos fundamentais

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Explicación e apoio para o coñecemento dos temas
Resolución de problemas	Formulación e axuda para a resolución dos casos mais frecuentes

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de casos prácticos expostos.	75	B2	C10	D1
	Os estudantes que obteñan máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media sexa igual ou superior a 5 puntos superarían a materia.		B3	C20	D3
			B4	C24	D4
			B5		D5
					D6
					D8
					D9
					D11
					D13
					D15
					D18
Exame de preguntas obxectivas	Proba final na que se avaliará os coñecementos do estudiantado	25	B2	C10	D1
			B3	C20	D3
			B4	C24	D4
			B5		D5
					D6
					D8
					D9
					D11
					D13
					D15
					D18

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Habrán tres probas en avaliación continua, cada proba puntua sobre 10 puntos pero a ponderación é 25%.

Os estudantes que obtivesen máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media ponderada sexa igual ou superior a 5 puntos superarían a materia.

O exame final permitirá mellorar a nota obtida en avaliación continua.

Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudante poderá optar por ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da cualificación.

Na convocatoria de fin de carreira, o exame suporá o 100% da cualificación.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Serra y otros, **Consolidación contable de grupos empresariales**, 2017, Pirámide,

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Xestión de riscos financeiros e comerciais**

Materia	Xestión de riscos financeiros e comerciais			
Código	V06G270V01704			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Habilidades persoais, directivas e comerciais**

Materia	Habilidades persoais, directivas e comerciais			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.euee.uvigo.es">http://www.euee.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	Esta materia trata de formar ao alumno nas habilidades persoais básicas necesarias na dirección e xestión de empresas.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
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.
C8	CE8. Comprender os procesos psicociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
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.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Comprender os procesos *psicociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, comunícanse, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, compran, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	A4	B4	C8	D7 D9 D18
Coñecer os condicionantes técnicos e os procesos *sico-sociolóxicos que acompañan á toma de decisións		B5	C8	D6 D11 D18
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	A4	B4	C8	D7 D9
Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo		B5		D3 D6 D8 D11 D14 D18
Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.				D18

Ser capaz de xestionar o tempo laboral e persoal para aumentar a produtividade laboral e preservar o tempo persoal	B4	C8	D3 D6 D8 D11 D14 D18
Coñecer as claves que afectan o sentimento de benestar laboral e persoal	B5	C8	D3 D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18

## Contidos

Tema	
1. O comportamento de as persoas e o benestar persoal e laboral	1.1.- Os resultados laborais 1.2.- Atributos individuais 1.3.- Esfuerzo laboral 1.4.- Apoio organizacional 1.5.- Benestar. Concepto. Palancas e freos
2. Xestión de o tempo	2.1. Os limitantes externos e internos para gobernar o tempo 2.2. Vicios que malgastan o tempo dispoñible 2.3.- Os ladróns de o tempo 2.4.- Xestión de o tempo
3. Comunicación	3.1. Barreiras de a comunicación 3.2. A comunicación non verbal 3.3. A comunicación en unha organización 3.4. Falar en público
4. Xestión de o estrés	4.1. Causas de o estrés 4.2. Consecuencias de o estrés 4.3. Estratexias para afrontar o estrés
5. Toma de decisións	5.1.- Como tomamos decisións 5.2.- As decisións racionais: fallos e técnicas de análises, xeración e avaliación de alternativas e establecemento de criterios ou obxectivos. 5.3.- A participación en tómaa de decisións. 5.4.- As decisións non racionais. Os límites da racionalidad. As emocións.
6.- Intelixencia emocional	6.1.- Concepto 6.2.- As competencias emocionais básicas: autoconocimiento, autocontrol e empatía. 6.3.- Aprender a gestionar as emocións 6.4.- Coaching
7.- Negociación	7.1.- Tipos 7.2.- Plan xeral dunha negociación: análise da situación, negociación e pechadura.
8.- Liderado	8.1.- Concepto e tipos de líderes 8.2.- O líder, nace ou se fai? 8.3.- Comportamento do directivo 8.4.- Autoliderazgo

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	0	23
Resolución de problemas	20	0	20
Exame de preguntas obxectivas	1	55	56
Exame de preguntas obxectivas	1	50	51

\*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 profesor dos contidos da materia, pautas dun traballo ou exercicio ou problema que o alumno deberá desenvolver ou resolver.



Resolución de problemas	resolución por parte do alumnado de problemas, casos ou actividades relacionados coa toma de decisións, a comunicación, o autodiagnóstico de rasgos e fortalezas de carácter ou a simulación dunha negociación.
-------------------------	---

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	Resolución por parte do alumno, con apoio do profesor, de casos, problemas ou exercicios relacionados con a toma de decisións, a motivación e a satisfacción laboral, a negociación, etc.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Exame de preguntas obxectivas	Exame tipo test sobre os contidos da materia. Ao longo do curso realizaranse probas parciais tipo test sobre os temas da materia impartida. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, que liberará o alumno dos contidos superados nos exames finais.	30	B5	C8	D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18
Exame de preguntas obxectivas	Exame tipo test sobre os contidos da materia. Ao longo do curso realizaranse probas parciais tipo test sobre os temas da materia impartida. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, que liberará o alumno dos contidos superados nos exames finais.	30	A4	B4	D3

### Outros comentarios sobre a Avaliación

O sistema de avaliación previamente definido corresponde á avaliación continua.

#### Avaliación global:

Nas datas que estableza o centro realizaranse os exames finais:

Calendario e calendario de exames:

Primeira convocatoria: 01/12/2023 ás 18:45 h. Segunda convocatoria: 07/04/2024 ás 9:15 h.

**Primeira convocatoria:** Na data que estableza o centro para a proba final da primeira convocatoria farase un exame tipo test sobre os contidos da materia. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba. Para o alumnado que non teña seguido o sistema de avaliación continua, esta proba suporá o 100% da nota da materia. O alumnado que superase algunha ou todas as probas parciais polo sistema de avaliación continua garda coa súa ponderación a cualificación obtida nas devanditas probas, quedando exento destes contidos na primeira convocatoria. A cualificación obtida nesta proba final calcularase mediante a media ponderada obtida nas probas realizadas. Se se superan os dous parciais da avaliación continua, este exame final terá unha ponderación do 40%.

#### Segunda convocatoria:

Na data que estableza o centro para a proba final da segunda convocatoria realizarase un exame tipo test sobre os contidos da materia. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba.

O alumnado que supere algunha ou todas as probas parciais polo sistema de avaliación continua conserva coa súa ponderación a cualificación obtida nas devanditas probas, quedando exento destes contidos na segunda convocatoria. A cualificación obtida nesta proba final calcularase mediante a media ponderada obtida nas probas realizadas. Se se superan os dous parciais da avaliación continua, este exame final terá un peso do 40%.

Para o alumnado que non se segue o sistema de avaliación continua ou, de seguilo, non superase ningún dos parciais, así como para aqueles que non superaron a primeira convocatoria global, esta proba suporá o 100% da nota do curso.

Para o alumnado que non seguía ou se segue o sistema de avaliación continua, non superase ningún dos parciais, esta proba suporá o 100% da nota da materia.

En función do desenvolvemento da materia, o profesor poderá propor traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Lorenzo Paniagua, J. López Vidal, M.P., Cabanelas Lorenzo, P. y Sánchez Fernández, P., **Recursos humanos y habilidades directivas. Las dos caras de la moneda**, Educativ,

Ariza, Morales y Morales, **Dirección y administración integrada de personas**, McGraw-Hill,

---

## **Recomendación**

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Institucións da seguridade social**

Materia	Institucións da seguridade social			
Código	V06G270V01706			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Airas Cotovad, Xurxo Anxo			
Profesorado	Airas Cotovad, Xurxo Anxo			
Correo-e	xurxoairas@hotmail.com			

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Investigación operativa na empresa comercial**

Materia	Investigación operativa na empresa comercial			
Código	V06G270V01707			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Lorenzo Picado, Leticia			
Profesorado	Gómez Rúa, María Lorenzo Picado, Leticia			
Correo-e	leticialorenzo@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/login/index.php">http://moovi.uvigo.gal/login/index.php</a>			
Descrición xeral	Na empresa é necesario tomar decisións. As técnicas de investigación operativa constitúen un conxunto de ferramentas que permiten tomar decisións *óptimas baseadas na información dispoñible. Nesta materia revisanse de forma *introdutoria os principais métodos de investigación operativa, incluíndo os seus principios de funcionamento, *algoritmos, interpretación dos resultados, e aplicación práctica. O enfoque é eminentemente práctico e aplicado, e preténdese que o alumno sexa capaz de identificar as situacións nas que cada técnica é apropiada, e de aplicala de forma autónoma para a solución de problemas reais.			
	Materia do programa *English *Friendly: Os/*as estudantes internacionais poderán solicitar ao profesorado: a) materiais e referencias bibliográficas para o seguimento da materia en inglés, *b) atender as *tutorías en inglés, *c) probas e avaliacións en inglés.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código			
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.		
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.		
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.		
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.		

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio.	C15	D4
	C21	D6
Identificar situacións nas que é necesario tomar decisións en contornas complexas e recoñecer os modelos aplicables.	C15	D3
	C21	D4
Resolver problema prácticos cos distintos métodos de investigación operativa.	C15	D6
	C21	

**Contidos**

Tema	
Tema 1. Introducción ás técnicas de investigación operativa aplicables no ámbito da empresa comercial. Programación e optimización.	1.1. Problema de programación lineal 1.2. Algoritmo símplex 1.3. Análise de sensibilidade
Tema 2. Modelos de distribución e asignación.	2.1. O problema do transporte 2.2. O problema de asignación
Tema 3. Modelos de planificación de actividades: teoría de grafos.	3.1. Introducción á teoría de grafos 3.2. O problema do camiño máis curto 3.3. O problema do fluxo máximo 3.4. Planificación de proxectos
Tema 4. Modelos de negociación: teoría de xogos.	4.1. Xogos cooperativos con utilidade transferible 4.2. Solucións estables: o núcleo 4.3. Solucións xustas: o valor de Shapley

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	18	25	43
Prácticas de laboratorio	10	10	20
Resolución de problemas	10	10	20
Resolución de problemas de forma autónoma	0	22	22
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	10	12
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	10	12
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	18	20

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Actividades introdutorias	O primeiro día de clase adicarase a explicar en detalle a guía docente, facendo especial fincapé no sistema de avaliación continua.
Lección maxistral	Cada un dos métodos de I.O. serán explicados atendendo ós principios teóricos, as hipóteses do modelo, o funcionamento dos algoritmos, e a interpretación correcta dos resultados.
Prácticas de laboratorio	Explicarase o funcionamento do complemento solver para Excel co fin de resolver problemas de programación lineal.
Resolución de problemas	As profesoras explicarán cada un dos métodos de I.O. resolvendo varios exemplos aplicados.
Resolución de problemas de forma autónoma	O estudiantado deberá resolver problemas semellantes aos casos utilizados como exemplo, de forma individual ou en grupos reducidos.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	Durante as clases de resolución de problemas solventaranse tódalas dúbidas que poidan xurdir da modelización dos problemas e a aplicación dos algoritmos.
Resolución de problemas de forma autónoma	O estudiantado poderá resolver as súas dúbidas coas profesoras durante as horas de tutoría.
Prácticas de laboratorio	Durante as prácticas na aula de informática o estudiantado poderá resolver as dúbidas que poidan xurdir do uso do complemento solver de Excel.

<b>Avaliación</b>				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame de preguntas de desenvolvemento dos temas 1 e 2.	30	C15 C21	D3 D4 D6
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame de preguntas de desenvolvemento dos temas 3, 4 e 5.	30	C15 C21	D3 D4 D6
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame final.	40	C15 C21	D3 D4 D6

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

Como alternativa ao sistema de avaliación continua, o alumnado poderá optar por ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da súa nota. Isto aplicaríase á convocatoria ordinaria e a extraordinaria. O prazo para renunciar á avaliación continua será o fixado polo centro.

Na convocatoria de fin de carreira, realizarase un exame final, que suporá o 100% da nota. As datas oficiais dos exames pódense consultar na páxina web da facultade <https://fcomercio.uvigo.es/>.

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

##### **Bibliografía Básica**

W.L.WINSTON, **Investigación de Operaciones**, Ed. Thompson, 2004,

HAMDY A. TAHA, **Investigación de Operaciones**, Ed. Pearson Educación, 2012,

**Bibliografía Complementaria**

M.S. BAZARAA, J.J. JARVIS, H.D. SHERALI, **Linear Programming and Network Flows**, Wiley, 2010

---

**Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Técnicas de investigación social**

Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Vázquez Silva, Iria			
Profesorado	Vázquez Silva, Iria			
Correo-e	ivazquez@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	O obxectivo fundamental desta materia é que o alumnado coñeza as técnicas de investigación social e de avaliación, e sexa capaz de aplicarlas para a análise da realidade, das políticas, plans e programas.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
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.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ámbitos da sociedade.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.			D15
	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.			D15
	B3	C25	D4
	B5		D5
			D6
			D15

**Contidos**

Tema	
1. Metodoloxía, deseño e estratexia da investigación social: análise da realidade social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Metodoloxía da ciencia.</li> <li>- Estratexias, deseño e implementación de proxectos: aspectos fundamentais</li> <li>- O proceso de investigación social</li> <li>- Deseño dun proxecto</li> </ul>

2. Principais técnicas de investigación social: aplicación	- As técnicas de investigación social: aspectos fundamentais - As técnicas cualitativas na análise da realidade. Principais técnicas cualitativas. - As técnicas cuantitativas na análise social
3. Avaliación de programas e proxectos: A perspectiva de xénero	- A avaliación de plans, programas e proxectos. - O informe de avaliación. - Avaliación dunha política, plan, programa ou proxecto

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	22	44	66
Estudo de casos	10	26	36
Aprendizaxe baseado en proxectos	10	35	45
Estudo de casos	3	0	3

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos contidos da materia. Exposición das bases teóricas e metodolóxicas fundamentais para a elaboración do traballo/proxecto.
Estudo de casos	Analizanse casos concretos, problemas específicos ou situacións imprevistas co obxectivo de que o alumnado sexa capaz de coñecer, comprender, interpretar e propoñer posibles solucións ou propostas de mellora.
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realizarase un proxecto real en grupo

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Aclararanse as dúbidas do alumnado relacionadas co desenvolvemento dos temas. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa
Estudo de casos	Resolveranse as dúbidas do alumnado en cada un dos casos propostos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realizarase un seguimento personalizado, individualmente ou en grupo reducido, dos proxectos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa

<b>Avaliación</b>					
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Estudo de casos	Traballo de investigación Social aplicando o deseño de proxectos e técnicas.	40	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
Aprendizaxe baseado en proxectos	Entrega de prácticas na clase	30	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6
Estudo de casos	Presentación oral na aula do traballo de investigación	30	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15

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

#### **AVALIACIÓN CONTINUA**

É obrigatoria a asistencia ao 80% das sesións presenciais.

Esta avaliación continua realizarase tal e como figura no apartado de Avaliación.

Renuncia á Avaliación Continua: O alumnado pode renunciar á avaliación continua presentando un escrito á persoa



responsable da docencia. Prazo: Un mes dende o inicio da actividade docente.

## **AVALIACIÓN FINAL**

O alumnado que non se acolla ao sistema de avaliación continua será avaliado nun exame final nas datas fixadas polo Centro. Este exame final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico no que se incluírán todos os contidos da materia e representará o 100% da nota final.

**Convocatoria de segunda oportunidade:** O alumnado que non supere a materia na primeira oportunidade poderá presentarse ao exame final na data fixada polo Centro no seu calendario de exames. Este exame final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico no que se incluírán todos os contidos da materia e representará o 100% da nota final.

As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

---

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

#### **Bibliografía Básica**

Arroyo Méndez, M.; Sádaba Rodríguez, I (coords.), **IMetodología de la investigación social**, Síntesis, 2012

Callejo, J.; Viedma, A, **Proyectos y estrategias de Investigación Social: la perspectiva de la intervención**, Mc Graw Hill, 2005

Cea D'Ancona, A, **Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social**, Síntesis, 1996

Cea D'Ancona, A, **Fundamentos y aplicaciones en metodología cuantitativa**, Síntesis, 2012

Corbetta, P, **Metodología y técnicas de investigación social**, Mc Graw Hill, 2007

Del Val, C.; Gutiérrez, J., **Prácticas para la comprensión de la realidad social**, Mc Graw Hill, 2005

Delgado, J.M.; Gutiérrez, J. (coords.), **Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales**, Síntesis, 1994

García Ferrando, M.; Alvira, F.; Alonso, L.E ; Escobar, M. (comps.), **El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación**, Alianza, 2015

Ruiz Olabuénaga, J.I., **Metodología de la investigación cualitativa**, Universidad de Deusto, 2012

Valles, M., **Técnicas cualitativas de investigación social**, Síntesis, 1997

#### **Bibliografía Complementaria**

Vázquez Silva, Iria, **Cómplices. A violencia machista institucional**, Galaxia, 2020

---

### **Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Prácticas externas**

Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
Descrición xeral	Esta materia ten como obxectivo aplicar os coñecementos adquiridos en a titulación mediante o desempeño de as tarefas asignadas por a empresa durante o período tempo establecido.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
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.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
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.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas 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.
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.
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.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Conseguir habilidade de comunicación a través de internet e manexo de as ferramentas multimedia	A1	B1	C23	D1
	A2	B3	C24	D2
	A3			D4
	A4			D5
	A5			
Ser capaz de aprender, de realizar traballo autónomo e de levar planificación e organización de o traballo.	A3	B1	C1	D3
	A5	B2	C2	D6
		B5	C4	
		B5	C14	
			C19	
			C20	
			C21	
			C23	
			C24	
			C25	
		C26		
Ser capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	A5	B2		D5
		B3		D7
				D9
Será capaz de para tomar decisións e resolver problemas, de traballar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	A4	B3	C32	D1
		B4	C33	D2
		B5	C34	D3
			C38	D5
				D5
				D6
				D7
				D7
				D8
				D13
			D14	
Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		B1	C7	D9
		B5	C12	
		B6		
		B14		
Será capaz de adaptarse a novas situacións. e de asumir responsabilidades.		B1	C7	D9
		B5	C12	D10
		B5	C26	D11
		B6		D12
		B14		D13
				D16
			D18	
Alcanzar compromiso ético en o traballo	A1	B1	C1	D2
	A2	B2	C2	D6
	A4	B6	C4	D8
		B7	C6	D9
		B8	C11	D16
		B10	C15	D17
		B12	C17	D21
			C24	

### Contidos

Tema	
O contido desta materia quedará reflectido no plan de traballo establecido pola empresa sempre tendo en conta a súa adecuación ao contido e habilidades adquiridas durante a titulación	Contabilidade, Fiscal, Mercadotecnia, Ofimática e Seguridade Social.

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticum, Practicas externas e clínicas	0	145	145
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	0	5	5

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O alumno realizará prácticas de empresa relacionadas con os contidos teóricos e prácticos desenvolvidos en a titulación.

<b>Atención personalizada</b>	
<b>Metodoloxías</b>	<b>Descrición</b>
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O titor en a empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimento de as prácticas que están realizando. En calquera circunstancia de titorización (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros MOOVI, Campus Remoto, ...) baixo o acordo de cita previa. Na medida do posible, estas solicitudes de titoría serán atendidas de xeito persoal nun prazo máximo de 3 días hábiles.
<b>Probas</b>	<b>Descrición</b>
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	O titor en a empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimento de as prácticas que están realizando. En calquera circunstancia de titorización (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros MOOVI, Campus Remoto, ...) baixo o acordo de cita previa. Na medida do posible, estas solicitudes de titoría serán atendidas de xeito persoal nun prazo máximo de 3 días hábiles.

<b>Avaliación</b>							
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe				
Prácticum, Practicas externas e clínicas	Avaliación do titor da empresa do traballo desenvolvido por o estudante	60	A5	B2	C4	D1	
				B3	C14	D2	
				B4	C19	D3	
				B5	C20	D5	
					C21	D6	
					C23	D7	
					C24	D8	
					C25	D9	
					C26	D10	
						D11	
						D12	
						D13	
						D14	
						D16	
						D18	
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	Avaliación do titor da Facultade da memoria desenvolvida polo estudante	40	A5	B2	C4	D1	
				B3	C14	D2	
				B4	C19	D3	
				B5	C20	D5	
					C21	D6	
					C23	D7	
					C24	D8	
					C25	D9	
					C26	D10	
						D11	
						D12	
						D13	
						D14	
						D16	
						D18	

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

Poderá convalidar as prácticas en empresa o/a estudante que aporte experiencia laboral relacionada cos estudos de o Grado en Comercio , sempre que presente a documentación requirida e tendo en todo caso que realizar a memoria de a súa experiencia laboral. Tamén poderán convalidar as prácticas os que realicen prácticas extracurriculares que se adapten a os estudos impartidos en o Grado en Comercio e aporten a documentación requirida a tal fin , debendo igualmente presentar a memoria sobre as prácticas realizadas e de as que se solicitou a convalidación.

---

---

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

---

---

### **Recomendacións**

#### **Outros comentarios**

Recoméndase ao alumnado que se lea a normativa de prácticas académicas externas curriculares da Universidade Vigo, así como a normativa propia de prácticas académicas externas do Grao en Comercio da Facultade de Comercio.

O alumnado deberá ter en conta os prazos e os documentos a cubrir en cada momento para a formalización e avaliación das prácticas

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Investigación de mercados**

Materia	Investigación de mercados			
Código	V06G270V01802			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	Materia optativa de último curso do grao en comercio. Ten como principal obxectivo axudar ao estudante a comprender por que é necesario desenvolver unha investigación de mercados nos procesos de toma de decisións corporativos, en particular na Dirección de Mercadotecnia. Ademais analizaremos como executar este tipo de investigación: métodos, fontes, técnicas de recollida de información, sistemas de análises e interpretación de datos. O obxectivo final é dotar ao alumno dos coñecementos e destrezas necesarios para pór en práctica unha actividade desta natureza. English Friendly.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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.
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.
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.
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas 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.
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.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.

<b>Resultados previstos na materia</b>			
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Entender e saber usar os conceptos de investigación de mercados	B1	C1 C7 C11 C15 C25	D1 D3 D4 D17
Resolver problemas complexos aos que se teñen que enfrentar os responsables da área comercial ou de marketing das empresas	B1 B2 B6	C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26	D1 D2 D3 D4 D8 D11 D12 D13 D15 D16 D17

**Contidos**

Tema	
1. O papel da investigación de mercados	Concepto. Aplicacións. Limitacións. Consideracións éticas. Tipos de investigación. Etapas. Fontes de información.
2. Investigación exploratoria. Técnicas cualitativas	Características. Reunión de grupos. Entrevista en profundidade. Técnicas proxectivas. Observación.
3. Investigación causal e descritiva. Técnicas cuantitativas	Características. Experimentación. Enquisas ad hoc. Enquisas periódicas.
4. Investigación cuantitativa	Medición e propiedades das escalas. Tipos de escalas: creación e avaliación Deseño do cuestionario Mostraxe: conceptos básicos Tipos de análises de datos
5. Elaboración do informe	Importancia do informe. Estrutura do informe. Presentación.
6. Marketing Dixital: As redes sociais e a investigación de mercados	Introdución: as redes sociais máis populares As redes sociais como fonte de información comercial Análise de resultados en redes sociais: ferramentas

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	17	34	51
Lección maxistral	25	31	56
Práctica de laboratorio	1	15	16
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	25	27

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

**Metodoloxía docente**

Descrición
------------

Prácticas de laboratorio As sesións prácticas terán lugar, por norma xeral, en seminarios e, ocasionalmente, en aulas de informática.  
Cada sesión ten uns obxectivos diferentes que consistirán na aplicación de coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas relacionadas coa materia obxecto de estudo.

Lección maxistral Lección maxistral por parte do profesor. Como recomendación o estudante ha de traballar previamente o material entregado polo profesor, co fin de seguir as explicacións e participar activamente nas cuestións e preguntas expostas. O material entregado debe ser complementado con anotacións adicionais derivadas da explicación ou da bibliografía incluída nas fontes de información.

### Atención personalizada

#### Metodoloxías Descrición

Lección maxistral Atención ás dúbidas que poidan xurdir durante as sesións ou que xurdiran en anteriores clases.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	B2 C7 D1 C15 D2 C25 D3 C26 D4 D8 D11 D12 D13 D15 D16 D17
Práctica de laboratorio	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35	B1 C1 B2 C4 B6 C6 C7 C11 C15 C25 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	B1 C1 B2 C4 B6 C6 C7 C11 C15 C25 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Considerarase que os estudantes seguen a avaliación continua se asisten, polo menos, ao 70% das actividades. É posible renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesorado da materia, antes da terceira semana de docencia. Ou si ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Na modalidade de avaliación continua a nota final será o resultado da nota dos parciais (70% da nota final) e da nota dos traballos a entregar durante o curso (30% da nota final). No caso de que o desenvolvemento do curso non permita facer unha proba parcial, dita proba estará incluída no exame final da materia. Para superar a materia o alumno deberá conseguir unha puntuación mínima de 5 puntos. A puntuación obtida pola participación e a realización e entrega de todas as tarefas establecidas polo profesor mantense na convocatoria de xuño e xullo do curso académico en vigor pero non se gardará para cursos sucesivos. Calquera estudante que durante o curso participe no 20% das probas de avaliación do programa non poderá en ningún caso obter a cualificación de non presentado.

Os estudantes que non poidan seguir a avaliación continua serán examinados mediante unha proba escrita na data oficial fixada no calendario de exames. A nota final será a que teña no exame e se valorará sobre 10 puntos, considerando o aprobado unha cualificación igual ou maior que 5. Poderase exisir a entrega de determinadas tarefas dependendo da



evolución da situación e das continxencias.

Dende a materia se facilitará a participación dos estudantes nas actividades académicas organizadas pola escola de empresariais ou pola universidade, que poden ser obxecto de bonificación adicional ás actividades do curso, con ata 0,3 puntos, sempre que se acredite a participación.

As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

---

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

Malhotra, N.K., **Investigación de mercados. Conceptos esenciales**, 1ª, Pearson, 2016

Trespalacios Gutiérrez, J.A. [et al.], **Investigación de mercados: el valor de los estudios de mercado en la era del marketing digital**, 1ª, Paraninfo, 2016

Alonso Dos Santos, M., **Investigación de mercados: manual universitario**, 1ª, Díaz de Santos, 2018

Trespalacios Gutiérrez, J.; Vázquez Casielles, R.; Bello Acebrón, L., **Investigación de mercados. Métodos de recogida y análisis de la información para la toma de decisiones en marketing**, 3ª, Thomson, 2005

Abel Monfort de Bedoya; María Jesús Merino Sanz; Silvia Villaverde Hernando, **Investigación de Mercados en Entornos Digitales y Convencionales**, 1ª, ESIC, 2020

---

### **Recomendacións**

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

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Economía internacional**

Materia	Economía internacional			
Código	V06G270V01803			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Iglesias Malvido, Carlos			
Profesorado	Iglesias Malvido, Carlos			
Correo-e	calu@uvigo.gal			
Web				
Descrición xeral	Economía Internacional é unha materia que se ofrece no segundo semestre do cuarto ano do Grao de Comercio. Consta de 6 créditos ECTS.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
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.
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.
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 dila organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
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.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	B3	C1		
	B4	C2		
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		C2	D3	
			D4	
			D5	
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.			D3	
			D4	
			D13	
			D17	
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	B3	C1	D4	
			D5	
			D17	

**Contidos**

Tema	
Introdución á economía internacional	Conceptos básicos
Os procesos de integración económica	Acordos comerciais; acordos cambiarios; unións monetarias.
A Unión Monetaria Europea	A UE: aspectos institucionais; Crise financeira e crise do euro
Organismos económicos internacionais	Do GATT á OMC, FMI, Banco Mundial, etc.
A globalización económica	Crecemento e economía internacional; mecanismos de transmisión internacionais

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	20	40	60
Prácticas con apoio das TIC	15	40	55
Aprendizaxe colaborativa	5	25	30
Exame de preguntas obxectivas	5	0	5

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	O profesor introduce ao alumnado nos aspectos xerais do programa da materia e desenvolve os conceptos de comprensión máis complexa. Así mesmo proporciona ao alumnado os materiais necesarios para as súas tarefas discentes. Recoméndase ao alumnado que, fora da aula, estude o material entregado.
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos nun contexto determinado e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais en relación coa materia, a través do TIC.
Aprendizaxe colaborativa	Organización da clase en pequenos grupos onde o alumnado traballa de forma coordinada entre si para desenvolver tarefas académicas e profundar na súa propia aprendizaxe.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	
Aprendizaxe colaborativa	

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Prácticas con apoio das TIC	Valorarase a participación nas clases, os exercicios, cuestionarios e calquera outro traballo que se propoña nas clases prácticas.  Estas actividades valoraranse de forma conxunta coas tarefas realizadas en grupo.	20	B3 B4	C1	D3 D4 D5 D13 D17
Aprendizaxe colaborativa	Valorarase a participación nas clases, os resultados do traballo en grupo e a implicación co mesmo.  Estas actividades valoraranse de forma conxunta coas tarefas realizadas nas prácticas con apoio do TIC.	20	B3 B4	C1	D3 D4 D5 D13 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realizaranse exames con preguntas obxectivas baseadas no temario da materia. Os alumnos/as deben mostrar un nivel adecuado de coñecementos para superar a materia.	60	B3 B4	C1 C2	D3 D4 D5 D13 D17

### Outros comentarios sobre a Avaliación

A nota final do curso (para a primeira e segunda oportunidade) será a suma da nota polas actividades realizadas en avaliación continua ao longo do cuadrimestre (cunha ponderación do 60 por cento sobre o total) e da nota obtida nunha última proba que concidirá coa data da Avaliación Global en primeira oportunidade (cunha ponderación do 40 por cento do total).

Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo centro. Estas poden consultarse na páxina web do centro <http://fcomercio.uvigo.es>.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

Castro A.E. y Teixeira J.F., **Luces y sombras de las uniones económicas**, RBA, 2017

Krugman P. y Obstfeld, M., **Economía internacional. Teoría y política**, Pearson, 2016

#### Bibliografía Complementaria

Aranda, E. Pérez Moreno, S. y Sánchez Andrés A. (coord.), **Política económica y entorno empresarial**, Pearson, 2017

Krugman P., **El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual**, Prentice-Hall, 2009

Ochando, C. (coord.), **Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales**, Tirant lo Blanc, 2021

Banco central europeo, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html>,

Banco Mundial, [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org),  
Fondo Monetario Internacional, [www.fmi.org](http://www.fmi.org),  
Organización Mundial de Comercio, [www.wto.org](http://www.wto.org),

---

---

## **Recomendacións**

---

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

---

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

---

### **Outros comentarios**

---

A asistencia a clase é moi recomendable, salvo causas moi xustificadas de forza maior, para a realización na aula dos traballos prácticos e para a avaliación continua.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contratación mercantil**

Materia	Contratación mercantil			
Código	V06G270V01804			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición				
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	victoriapicatoste@vento.es			

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Historia económica e do comercio**

Materia	Historia económica e do comercio			
Código	V06G270V01805			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Castro Rascado, Enrique Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
Descrición xeral	Conceptos básicos do comercio electrónico e os seus tipos. Sitios Web e as suas tecnoloxías. Ferramentas para valorar sitios de comercio electrónico. Seguridade dla información e das operaciós no comercio electrónico. Aspectos informáticos da legislaci3n sobre o comercio electrónico			

**Resultados de Formaci3n e Aprendizaxe**

Código				
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos 3 seu traballo ou vocaci3n dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboraci3n e defensa de argumentos e a resoluci3n de problemas dentro da súa área de estudo.			
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexi3n sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.			
A4	Que os estudantes poidan transmitir informaci3n, ideas, problemas e soluci3n a un público tanto especializado coma non especializado.			
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.			
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xesti3n, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilizaci3n no comercio.			
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos 3 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 anovaci3n constante.			
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar informaci3n social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisi3n e precisión, tanto dentro da organizaci3n coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.			
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivaci3n, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organizaci3n e no entorno.			
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visi3n global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operaci3ns hacia mercados tanto nacionais como internacionais			
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeraci3n e interpretaci3n de informes e a planificaci3n e xesti3n integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xesti3n do risco comercial, xesti3n contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisi3n electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.			
C26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulaci3n de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			
D1	CT1. Habilidades de comunicaci3n oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
D2	CT2. Habilidades de comunicaci3n a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.			
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificaci3n e organizaci3n 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 decisi3ns e resolver problemas.			

D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático. Ser capaz de configurar un sistema informático básico para o comercio electrónico empresarial	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18
Coñecer, saber utilizar e aplicar os elementos e ferramentas informáticas desenvoladas para o comercio electrónico	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18

### Contidos

Tema	
1 Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 Infraestructura tecnolóxica do comercio electrónico	2.1. Internet e world wide web 2.2. Creación de un sitio web de comercio electrónico. 2.3. Seguridade online e sistemas de pago. 2.4. Comercio electrónico e redes sociais
3. Conceptos de negocios	3.1. Comunicacións de marketing no comercio electrónico. 3.2. e-Marketplaces. 3.3 Cuestións xurídicas no comercio electrónico

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Presentación	12	25	37
Prácticas con apoio das TIC	18	35	53
Proxecto	12	43	55
Exame de preguntas obxectivas	2	2	4

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

### Metodoloxía docente



	Descrición
Actividades introductorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir o longo do curso.
Presentación	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Prácticas con apoio das TIC	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos resolverán coa axuda do ordenador na aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia docente (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros, Campus Remoto da Oficina, ...) baixo o acordo de cita previa.

Probas	Descrición
Proxecto	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia docente (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros, Campus Remoto da Oficina, ...) baixo o acordo de cita previa.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Presentación	Neste apartado cualifícanse os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud. Distribuído en catro entregas ao longo do cuadrimestre.	30	A2 C24 D1 A3 C26 D2 A4 D3 A5 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Proxecto	Neste apartado valorácese a realización dun proxecto que englobe os coñecementos adquiridos na materia. Distribuído en catro entregas ao longo do cuadrimestre.	60	B1 C24 D1 B2 C26 D2 B3 D3 B4 D4 B5 D5 B6 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18

Exame de preguntas obxectivas	Preguntas curtas relacionadas coa documentación que se pon ao alcance do alumno para establecer os conceptos básicos.	10	A3 A5	B1 B3 B6	D1 D3 D4 D5
-------------------------------	---	----	----------	----------------	----------------------

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrese a todos os estudantes a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou portátiles nos exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do estudantado universitario, en materia de deberes dos estudantes universitarios, que establece o deber de "absterse". pola utilización ou cooperación en procedementos fraudulentos nas probas de avaliación, nos traballos realizados ou en documentos oficiais da Universidade. Avaliación O alumnado poderá elixir o sistema de avaliación que quere aplicar. De forma predeterminada, está na avaliación continua, pero pode renunciar á avaliación continua para realizar un único exame global. A renuncia á avaliación continua poderá realizarse a través da plataforma Moovi ata o día anterior á primeira proba ou entrega avaliable ou mediante a renuncia habilitada pola facultade.

### Avaliación continua

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e tamén nos apartados "Presentación", "Proxecto" e "Preguntas" é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima en cada apartado.

Os estudantes formarán equipos de traballo e desenvolverán un proxecto ao longo do cuadrimestre. O desenvolvemento do proxecto farase en entregas, cada entrega consta das partes do proxecto desenvolvidas, a documentación correspondente, e a presentación. Isto corresponde aos apartados: "Proxecto-Presentación".

Para cada entrega, o profesor porá á disposición do alumno todos os requisitos da mesma, así como a documentación e fontes de información que se consideren necesarias para realizala. Cada grupo realizará a entrega en formato dixital, e unha presentación explicando os detalles máis relevantes do traballo realizado.

A suma de todas as entregas e presentacións constituirá o 90% da nota total. Realizaranse un total de catro entregas coas súas respectivas presentacións distribuídas ao longo de todo o cuadrimestre. As datas de cada unha delas publicaranse na plataforma Moovi. As entregas teñen as seguintes ponderacións: **10 %, 40 %, 20 % e 20 %**. O **10%** restante obtense completando cuestionarios na plataforma Moovi, e corresponde ao apartado "Preguntas".

### Exame global único

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% da materia total e obteña unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas. Este exame constará de dúas seccións:

- Proba de resposta curta e/ou preguntas de desenvolvemento (40%) na parte teórica
- Presentación dun proxecto realizado previa solicitude e encargo do profesor (60%)

Realizarase un exame na data fixada polo centro ao final do cuadrimestre e sua puntuación será do 100% da materia, agás aqueles alumnos que optasen pola avaliación continua que só cursarán a parte que non alcanzou o mínimo.

### Participación en actividades complementarias

Sempre que o estudante teña superada a materia segundo os criterios descritos anteriormente, sumarase á nota máxima de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas ou internas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre no que se imparta a materia. e que o profesorado desta materia considera de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares. Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario de aula ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; En todo caso, a nota final da materia non poderá superar un máximo de 10. O alumnado deberá achegar un documento que acredite a súa participación en cada actividade da que queira que se contabilice nos prazos sinalados pola persoa coordinadora da materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este será o encargado de recompilar a dita información e trasladala ao profesorado.

\*Esta guía didáctica foi escrita orixinalmente en castelán e foi traducida a outros idiomas. Se houbese dúbidas de interpretación, consulte a súa versión en castelán.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

### **Bibliografía Complementaria**

---

Agencia Española de Protección de datos, **Guías y herramientas**, 2018,

---

Andrew Tanenbaum, Nick Feamster, David Wetherall, **Computer Networks**, 2021,

---

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

---

Chaffey, Dave y Fiona Ellis-Chadwick, **MChaffey: Digital Marketing**, 2022,

---

Adigital, **Libro blanco del comercio electrónico**, 2013,

---

Kenneth Laudon, Carol Traver, **E-commerce 2021-2022: business. technology**, 2021,

---

Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,

---

Prestashop, **Blog de E-commerce**,

---

Varios, **Transformación Digital**, 2016, The Valley Business School, 2016

---

### **Recomendacións**

---

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

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

---

### **Outros comentarios**

Aqueles alumnos que non poidan asistir a clase por motivos de traballo ou teñan dispensa de asistencia, deberán porse en contacto cos profesores a principio de curso a fin de arbitrar as medidas necesarias para que poidan realizar avaliación continua.

- 1.- Como soporte á docencia, utilizaranse plataformas de aprendizaxe virtual (MOOVI).
  - 2.- É conveniente que o alumno active a conta de correo electrónico que lle proporciona a Univesidade de Vigo.
  - 3.- Tamén para o seguimento da materia, é indispensable ter unha conta gmail e unha conta microsoft.
-

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a comunicación internacional: Inglés**

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento				
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con coñecementos propios da titulación de comercio. É un curso de inglés para fins específicos cos contidos da especialidade coma eixe conductor. Se afondará na búsqueda de emprego, a interdisciplinaridade e nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST).			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
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.
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
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
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.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, e co uso dunha linguaxe non sexista e inclusiva, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	A3	B4	D1
Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.	A3	B2	C7 C18
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no eido persoal e profesional. Prestarase particular atención á igualdade e a diversidade	A5	C8	D1
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.		B6	C18 D1

<b>Contidos</b>	
Tema	
Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors 1.4 Inclusive, non-sexist language
The role of marketing	2.1. Skills and qualifications: Job Interviews 2.2. Organisations, gender and equality 2.3. Role of marketing within an organisation 2.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	3.1. Outlining a marketing plan 3.2 International customer communication (differences in cultural attitudes and behaviours; adapting messages for a new market. 3.3. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 3.4. Marketing Mix: the Ps, the Cs, As and Os. 3.5. Writing a strategy. 3.6 Presenting for Success.
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Digital marketing	5.1. A failing strategy? 5.2. New objectives 5.3. New tools and techniques 5.4. Effective writing for the web

### **Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	1	2
Lección maxistral	22	58	80
Prácticas de laboratorio	12	40	52
Estudo de casos	0	4	4
Presentación	4	0	4
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	2	2
Simulación ou Role Playing	4	0	4
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2

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

### **Metodoloxía docente**

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación da materia: obxectivos, contidos, metodoloxía, criterios de avaliación, sistema de traballo etc.
Lección maxistral	Exposición dos contidos sobre a materia, bases teóricas e instrucións sobre traballos, exercicios ou proxectos.
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.

### **Atención personalizada**

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de tres días hábiles.

### **Avaliación**

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Actividade de grupo. Informe escrito de análise dunha empresa. Por exemplo, unha auditoría que inclúe DAFO, PESTEL e Cinco Forzas.	15	A3 B2 C7 D1 A5 B4 C18 B6

Presentación	Presentación de grupo baseada en lecturas verbo dun tema actual, por exemplo, marketing social.	20	A3 A5	B2 B4 B6	C18	D1
Resolución de problemas e/ou exercicios	Elaboración dun cuestionario para investigación de mercados. Será una actividade individual e correxida por pares.	15	A3 A5	B4	C18	D1
Simulación ou Role Playing	Simulacro dunha entrevista de traballo. Será unha actividade individual e pode comprender habilidades orais e escritas.	10	A5	B4 B6	C8 C18	D1
Exame de preguntas obxectivas	Abarcará tódalas unidades e os materiais do curso. Haberá cuestións en vocabulario, funcións de lingua e uso apropiado de inglés en contexto, lectura, escoita, escrita e o contido comunicativo do curso. Haberá preguntas de resposta curta e de resposta pechada.	40	A3 A5	B2 B4	C18	D1

### Outros comentarios sobre a Avaliación

ASISTENTES: A avaliación será continua. 75% de asistencia é requirida. Chegar tarde será considerado non asistencia. O alumnado que suspenda na primeira oportunidade poden facer un exame en xullo (os resultados serán 100% da cualificación).

NON ASISTENTES: Calquera estudante incapaz de cumprir o requisito de asistencia de 75% **ten que comunicalo á profesora no primeiro mes de clase, ou no momento cando a asistencia é imposible**. Estes estudantes farán un exame ao final do período de clases cuxo resultado suporá o 100% da cualificación. O alumnado que suspenda na primeira oportunidade poden facer un exame en xullo (os resultados serán 100% da cualificación).

N.B.: En caso de plaxio, a calificación será de suspenso.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

Mascull, Bill, **Business Vocabulary in Use.**, Cambridge University Press, 2012

Pilbeam, Adrian, **Market Leader. International Management**, Longman, 2000

Robinson, Nick, **Cambridge English for Marketing**, Cambridge University Press, 2010

#### Bibliografía Complementaria

Adam, J.H., **Dictionary of Business English**, Longman, 1991

Alcaraz, Enrique y José Castro Calvín, **Diccionario de comercio internacional: importación y exportación**, Ariel, 2007

Alcaraz, Enrique y Brian Hughes, **Diccionario de términos económicos, financieros y comerciales: inglés-español**, 6ª, Ariel, 2012

Alcaraz, Enrique, Brian Hughes y Miguel Ángel Campos, **Diccionario de términos de marketing, publicidad y medios de comunicación: inglés-español**, Ariel, 1999

Brieger, Nick and Jeremy Comfort, **Language Reference for Business English**, Prentice Hall, 1992

Brieger, Nick & Simon Sweeney, **The Language of Business English. Grammar and Functions.**, Prentice Hall, 1994

Jones-Macziola, Sarah and Greg White, **Further Ahead**, Cambridge University Press,

Littlejohn, Andrew, **Company to Company**, Cambridge University Press, 2002

Trappe, Tonya & Grahame, Tullis, **Intelligent Business (Intermediate)**, Pearson Education Limited, 2005

Comfort, Jeremy, **Effective Socializing**, Oxford University Press, 2005

Lozano Irueste, José María, **Diccionario Bilingüe de Economía y Empresa**, Pirámide, 2001

Parra, Eduardo, **Diccionario inglés de publicidad y marketing**, Gestión, 2000

Silva Rojas, Terencia, María Jesús Barsanti, María José Corvo y Beatriz Figueroa, **Diccionario cuatrilingüe de marketing y publicidad: inglés, español, francés y alemán**, @bedecedario, 2009

<http://www.acronymfinder.com/>, **Acronym Finder**,

<http://www.foreignword.com/>, **The Language Site: <http://www.foreignword.com/> Harraps Marketing Dictionary: English-Spanish**, Chambers Harrap, 2004

**Diccionario Oxford Business Spanish-English**, Oxford University Press, 2002

<http://www.wordreference.com/>, **WordReference.com Online Language Dictionarie**,

<http://www.microsoft.com/smallbusiness/resources/marketing/advertising-branding/9-steps-to-making-tr>, **Nine steps to making trade shows pay off**,

[http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade\\_show\\_etiquette.htm1](http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade_show_etiquette.htm1), **Trade show booth etiquette can attract or repel attendees**,

[http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com\\_content&task=view](http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com_content&task=view), **Definition of market research**,

### Recomendacións

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

---

**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).

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a comunicación internacional: Alemán**

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Código	V06G270V01809			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Alemán Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Nesta materia, ademais de seguir insistindo na adquisición dunha boa destreza idiomática xeneral no nivel comprensivo e comunicativo, poderase incidir máis de cheo na práctica dalgunhas habilidades que poidan ser útiles de face á futura actividade que o alumnado deberán afrontar, ao ter que utilizar un idioma estranxeiro como ferramenta de traballo, tanto no mundo laboral como no profesional.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemán) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	C7
Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
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.	C26
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	C8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14

**Contidos**

Tema	
1. Die Nebensätze (I)	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Adjektiv: Deklination und Steigerung	2. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (I)
3. Die Relativsätze	3. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (II)
4. Die Nebensätze (II)	4. Verkaufsgespräche (I)
5. Die Fragepronomen des Adjektivs	5. Verkaufsgespräche (II)



6. Das Passiv	6. Das Beratungsgespräch (I)
7. Der Konjunktiv I: Das Bildung und der Gebrauch. Der Konjunktiv als Ausdruck der Nichtwirklichkeit (Irrealität) und der Möglichkeit	7. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (I)
8. Die Infinitivsätze	8. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (II)
9. Der Konjunktiv II: Das Bildung und der Gebrauch.	9. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: das Telefongespräch
10. Die Wortbildung	10. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: die E-Mail

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	5	7	12
Prácticas de laboratorio	13	17	30
Resolución de problemas	4	59	63
Lección maxistral	18	22	40
Resolución de problemas e/ou exercicios	5	0	5

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
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	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticais e léxicas.
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.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Nas horas de traballo autónomo do alumnado
Prácticas de laboratorio	Nas horas de traballo en aula e en grupo

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas de laboratorio	O alumnado realizará exercicios de comprensión baseados no vocabulario específico aprendido	30	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	30	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final escrito	40	C7 C8 C14 C18 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

1ª Convocatoria xaneiro-maio

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

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.

2ª Convocatoria xuño-xullo

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

---

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

#### **Bibliografía Básica**

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2020

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

#### **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

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

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

---

### **Recomendacións**

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

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Traballo de Fin de Grao**

Materia	Traballo de Fin de Grao			
Código	V06G270V01991			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
Descrición xeral	O traballo fin de grao é un traballo persoal que cada estudante realizará de xeito autónomo baixo tutorización docente e que debe permitirlle mostrar de forma integrada a adquisición de coñecementos e as competencias asociadas a a titulación			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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.
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.
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
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.
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.
D12	CT12. Creatividade.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Será capaz de buscar e estruturar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	B1	D1
	B3	D2
	B6	D4
		D5
		D6
		D7
		D12
		D16
Será capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamentos multidisciplinares.	B4	
	B6	

**Contidos**

Tema
------

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Aprendizaxe baseado en proxectos	0	122	122
Traballo tutelado	4	10	14

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Aprendizaxe baseado en proxectos	Traballo autónomo en o que cada estudante realizará un proxecto con unha finalidade específica en o que se deberá planificar, deseñar e executar unha serie de actividades baseadas en a recopilación, análise e tratamento de a información así como a investigación.
Traballo tutelado	A evolución de o traballo fin de grado será tutorizada de xeito persoal.
Actividades introductorias	Deseñarase o traballo e se daran as pautas para a recopilación e o analisis de as fontes e a bibliografía.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Actividades introductorias	O titor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo explicando en que consiste o traballo fin de grado e orientándoo en os inicios de o mesmo
Aprendizaxe baseado en proxectos	O titor asesorará a o estudante en a preparación e realización de o seu proxecto
Traballo tutelado	O titor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo e orientar o seu traballo e guiar o proceso de aprendizaxe , asi como corrixir e revisar a memoria e a presentación oral

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo do estudante.	100	B1 B3 B4	D2 D4 D5 D6 D7 D12 D16 D18

### Outros comentarios sobre a Avaliación

O titor emitirá un informe sobre cada traballo a o seu cargo, en os términos de favorable ou desfavorable, e emitirá unha cualificación numérica do mesmo no caso de tratarse dun tribunal unipersoal.

No caso do tribunal colexiado, a petición previa do alumnado, o tribunal encargado de avaliar o TFG terá en conta dita cualificación.

A avaliación seguirá a normativa de TFG aprobada polo centro.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

### Recomendacións

#### Outros comentarios

Recoméndase que o alumnado lea previamente a normativa da Universidade de Vigo sobre o TFG , así como a normativa propia do Grado en Comercio da Facultade de Comercio.

O alumnado deberá ter en conta as recomendacións establecidas para elaborar o TFG e para a súa presentación.

É importante que o alumnado teña en conta os prazos e formularios a cumprimentar en cada convocatoria e en cada momento.