



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 FACULTADE 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 2			
Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01301	Contabilidade financeira	1c	6
V06G270V01302	Dereito mercantil	1c	6
V06G270V01303	Mostraxe aplicada á investigación de mercados	1c	6
V06G270V01304	Idioma comercial: Inglés	1c	6
V06G270V01305	Idioma comercial: Francés	1c	6
V06G270V01306	Idioma comercial: Alemán	1c	6
V06G270V01307	Informática aplicada á xestión comercial	1c	6
V06G270V01401	Contabilidade de custos	2c	6
V06G270V01402	Decisións de investimento no comercio	2c	6
V06G270V01403	Mercadotecnia estratéxica	2c	6
V06G270V01404	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial	2c	6
V06G270V01405	Réxime fiscal da empresa	2c	6

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Contabilidade financeira				
Materia	Contabilidade financeira			
Código	V06G270V01301			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	jocejo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Esta asignatura continúa con o proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en o 1º Curso de o "Grado de Comercio" en o 2º cuadrimestre, xa que logo unha vez dominados os fundamentos metodolóxicos de a Contabilidad, as ferramentas de a técnica contable e as normas de valoración elementais, profúndase en as normas de elaboración de a información contable plasmada en as contas anuais, con u obxecto de que estas se convertan en un instrumento útil a a hora de tomar decisións en o ámbito empresarial de unha forma coherente e fiable.			

Competencias	
Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D12	CT12. Creatividade.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe	
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Capacitar a o estudante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar e transmitir a información contida en as contas anuais	B1 C4 D1 B2 C6 D5 B3 C20 D6
Capacitar a o alumnado para o traballo en grupo, a través de a reflexión sobre o propio traballo	B5 C24 D4 D8 D12 D18

Contidos

Tema	
1. Problemática contable de o activo non corrente non financeiro: inmovilizado material, investimentos inmobiliarias e inmovilizado intanxible	Concepto e definicións. Normas de valoración. Tratamento contable. Arrendamentos financeiros. Situacións especiais
2. Problemática contable de os investimentos financeiros.	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
3. Problemática contable de as fontes de financiamento propias: patrimonio neto e fondos propios	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Aplicación de resultados e aspectos contables derivados de a personalidade xurídica de a empresa. Outras casos particulares.
4. Problemática contable de as fontes de financiamento alleas	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
5. Problemática contable de ingresos plurianuais, provisiones e outras normas de valoración	Introdución. Introducción. Concepto e definicións. Subvencións e donacións. Provisiones. Casos particulares: outras normas de valoración.
6. Contas anuais	Contas anuais . Normativa de elaboración. Outros estados contables.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Traballo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección maxistral	27	14	41
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	20	24

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades na que se formulan durante o curso a través da realización de exercicios relacionados coa materia, tanto a nivel teórico como práctico. O alumno debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma.	15	B1 C6 D3 B3 C20 D6 B5 D8 D12

Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas para avaliación de as competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de xeito directo e breve en base a os coñecementos que teñen sobre a materia. Estas probas xorden de os Traballos tuelados realizados	85	B2	C24	D1 D4 D5 D18
---	---	----	----	-----	-----------------------

Outros comentarios sobre a Avaliación

Aqueles alumnos que sigan o proceso de avaliación continua, deberán presentarse obrigatoriamente a dúas probas sobre os contidos teórico-prácticos da materia, obtendo para poder superar a mesma unha cualificación mínima de 5. Se superan ambas as probas estarán eximidos da realización dunha proba final segundo o previsto no calendario oficial. A cualificación final obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito na presente guía. Para iso ha de xustificar o 100% da resolución de problemas de forma autónoma e probas de resposta curta, realizados ao longo do curso e ademais superar as 2 probas antes citadas. Aqueles alumnos que seguindo o proceso de avaliación continua, non se presenten á proba final (tendo dereito de facela, por non superar as dúas probas da materia de contido teórico-práctico) serán cualificados como "Non Presentado". Calquera estudante ten dereito a renunciar á avaliación continua, facéndoo expresamente ata a 3ª semana de docencia.

Aqueles alumnos que non sigan a avaliación continua, terán dereito a examinarse da materia nun exame final nas datas establecidas polo centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Alternativamente pódese renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia.

Os alumnos que concorran á segunda convocatoria extraordinaria (xullo) deberán realizar o exame oficial final da materia na convocatoria extraordinaria establecida polo centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Se seguiron durante o curso o proceso de avaliación continua, a cualificación final obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito na presente guía, ademais de superar as dúas probas antes citadas. Aqueles estudantes que non seguiron o proceso de avaliación continua, igualmente realizarán a proba debendo obter unha cualificación mínima de 5, nunha escala de puntuación de 0 a 10. Do mesmo xeito que en convocatorias previas, os estudantes que seguindo o proceso de avaliación continua, non se presenten á 2ª convocatoria extraordinaria de xullo (tendo dereito de facela, por non superar as dúas probas da materia de contido teórico-práctico) serán cualificados como "Non Presentado".

A condición de que o ou a estudante superase a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase á nota que obtivese un máximo de 1 punto pola participación en actividades internas ou externas que eventualmente teñan lugar durante o cuatrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexa que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordina a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargarase de recompilar a devandita información e trasladala ao profesorado.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións**Materias que continúan o temario**

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Dereito mercantil				
Materia	Dereito mercantil			
Código	V06G270V01302			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	picatoste@paseodealfonso.com; victoriapicatoste@vento.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Dereito mercantil é unha materia que se imparte no primeiro cuadrimestre do segundo curso do Grao en Comercio. Nela examínase, dende unha perspectiva xurídica, a figura do empresario no mercado; o seu estatuto xurídico, formas de organización xurídica e as normas que rixen a súa actuación no mercado. Estes coñecementos permitirán ao alumnado apreciar que o mercado é un espazo regulamentado por normas xurídicas, onde actúan suxeitos que teñen dereitos e asumen obrigas exixibles ante os tribunais.			

Competencias	
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.
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.
C9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Coñecer e entender a normativa básica reguladora da empresa e empresario mercantís nos seus distintos desenvolvementos, identificando os suxeitos que posúan a dita cualidade aos efectos da determinación das distintas esferas de responsabilidade na súa actuación no mercado.	B3	C6	D3
	B4	C9	D4
	B6		
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	B6	C9	D3
		C16	D4
			D5
			D6
			D18

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

Contidos

Tema	
Tema 1: Introducción á normativa mercantil.	1.1. Introducción á normativa mercantil. 1.2. Fontes do Dereito Mercantil.
Tema 2. O empresario mercantil.	2.1. Empresa e empresario. 2.2. O empresario individual. 2.3. Publicidade rexistral e contabilidade do empresario. 2.4. Os colaboradores do empresario
Tema 3. Propiedade industrial e competencia.	3.1. As creacións industriais. 3.2. Os signos distintivos da empresa. 3.3. O Dereito de competencia desleal. 3.4. O dereito de defensa da competencia. 3.5. A protección contra a publicidade ilícita.
Tema 4. Introducción ás sociedades mercantís.	4.1. Teoría xeral das sociedades mercantís. 4.2. As sociedades personalistas
Tema 5. A sociedade anónima (I).	5.1. Concepto e principais características. 5.2. O capital social. 5.3. Fundación da sociedade. 5.4. A acción.
Tema 6. A sociedade anónima (II).	6.1. A xunta xeral de accionistas. 6.2. O órgano de administración. 6.3. As contas anuais. 6.4. A modificación dos estatutos.
Tema 7. A sociedade de responsabilidade limitada (I)	7.1. Concepto e principais características. 7.2. Fundación. 7.3. A participación social. 7.4. A transmisión das participacións sociais.
Tema 8. A sociedade de responsabilidade limitada (II).	8.1. A xunta xeral de socios. 8.2. O órgano de administración. 8.3. As contas anuais. 8.4. A modificación dos estatutos. 8.5. A sociedade limitada da Nova Empresa.
Tema 9. A disolución das sociedades de capital. As transformacións estruturais das sociedades de capital.	9.1. A disolución e liquidación da sociedade anónima e da sociedade limitada. 9.2. A transformación de sociedades. 9.3. A fusión. 9.4. A escisión. 9.5. A cesión global de activo e pasivo.
Tema 10. Contratos mercantiles e Títulos valores.	10.1. Introducción aos contratos mercantiles. 10.2. Tipoloxía dos contratos mercantiles. 10.3. Introducción aos títulos valores.
Tema 11. A crise económica do empresario.	11.1. A insolvencia empresarial. Os procedementos concursais. 11.2. A declaración de concurso. 11.3. Determinación das masas activa e pasiva. 11.4. As solucións do concurso e a terminación do procedemento.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Lección maxistral	26	52	78
Exame de preguntas obxectivas	1	5	6

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

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Seminario	Resolveranse as dúbidas na aula ou nas tutorías.
Prácticas de laboratorio	Resolveranse as dúbidas na aula ou nas tutorías.

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliarase a estrutura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	B3 B4 B5 B6	C6 C9	D3 D4 D8 D9 D13 D15 D18
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderánse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	B3 B4 B5	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un exame que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 5 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 2 puntos (sobre 5) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continua.	50	B4 B6	C9 C16	D3 D4 D5 D15 D17 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

O exame final será o 19/1/2023

Para os alumnos que non superasen a materia na convocatoria de xuño, se lles conservará a cualificación obtida na avaliación continua na convocatoria de xullo.

Os alumnos que non se acollesan ao sistema de avaliación continua, terán que facer un exame final e un caso práctico a

resolver. Este exame se avaliará sobre 10 puntos, dos que 7 corresponderán ao exame e 3 ao caso práctico.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Mostraxe aplicada á investigación de mercados**

Materia	Mostraxe aplicada á investigación de mercados			
Código	V06G270V01303			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Estatística e investigación operativa			
Coordinador/a	Luaces Pazos, Ricardo			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo			
Correo-e	rluaces@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Estudo do deseño e análise de enquisas no ámbito da investigación comercial			

Competencias

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.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Saber aplicar os procedementos inferenciais para a estimación das principais características poboacionais e a verificación das hipóteses formuladas.	C15 C21 C24
Saber deseñar un estudo estadístico, no campo da investigación comercial, mediante unha enquisa por mostraxe probabilística.	C15 C21 C24
Saber analizar a información obtida mediante enquisas mediante a aplicación de distintos procedementos estadísticos.	C15 C21 C24

Contidos

Tema	
TEMA 0. Introducción á Inferencia Estatística	0.1 Distribución Normal e distribucións relacionadas. 0.2 Teorema Central do Limite. 0.3 Mostraxe. Estimación puntual e por intervalos 0.4 Probas de hipóteses
TEMA 1. Mostraxe de unidades elementais.	1.1. Mostraxe aleatorio simple; Estimación 1.2 Medias 1.3 Total 1.4. Proporcións
TEMA 2. Mostraxe estratificada e por conglomerados	2.1 Mostraxe estratificada 2.2 Mostraxe por conglomerados
TEMA 3. Deseño de enquisas	3.1 Deseño de enquisas 3.2 Tipos de enquisas
TEMA 4. Análise de datos de enquisas	4.1. Análise unidimensional 4.2. Análise bidimensional. 4.3. Análise multidimensional. 4.4. Clasificación, segmentación.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	28	32	60
Resolución de problemas	12	30	42
Prácticas de laboratorio	9	39	48

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

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Titorías
Resolución de problemas	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Probas tipo test	30	C15 C21 C24
Resolución de problemas	Probas escritas de resolución de problemas e exercicios, así como de cuestións teórico-prácticas.	40	C15 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Avaliación das competencias adquiridas en análise de datos	30	C15 C21 C24

Outros comentarios sobre a Avaliación

-Unha vez rematado o período de docencia, publicarase a relación de alumnos que teñen superada a materia por avaliación continua (mínimo do 50%).

- Os alumnos que non seguisen o proceso de avaliación continua deberán presentarse a un exame final ESCRITO do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro na súa páxina web <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

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

Recomendacións

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Estatística: Estatística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Inglés**

Materia	Idioma comercial: Inglés			
Código	V06G270V01304			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	García de la Puerta, Marta			
Profesorado	García de la Puerta, Marta			
Correo-e	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
Descrición xeral	Introdución á comunicación nunha lingua estranxeira nunha contorna comercial. Abordaranse as catro macro-destrezas (lectura, escritura, comprensión e expresión oral), combinándoas coas micro-destrezas da actividade comercial, de xestión e de compra: aspectos interculturais e relacións sociais profesionais (visitas e recepción de visitantes), presentacións profesionais (produto, empresa, empresa, etc.) e correspondencia comercial. Ademais, introducirase a terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais.			

Competencias

Código	
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	B4	C18
	B6	C26

Contidos

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	26	61	87
Prácticas de laboratorio	22	40	62

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Proba final de avaliación escrita que cubrirá todos os contidos da materia e cuxa data estea marcada no calendario oficial do centro.	50	B4 B6 C18 C26
Prácticas de laboratorio	Presentación e exposición de traballos, tarefas e exercicios para poñer en práctica as destrezas lingüísticas e habilidades comunicativas en inglés. Nestas probas o profesor recollerá os resultados das actividades ou proxectos realizados polo alumno ao longo do curso. Estas actividades serán orais e escritas e poderán realizarse en grupo e / ou individualmente.	50	B4 B6 C18 C26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Existen dous sistemas de avaliación: continua e única.

PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

Modalidad de avaliación continua: Para acollerse a o sistema de avaliación continua é necesario asistir a o 80% das

horas presenciais con aproveitamento e participación.

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

- 1) Entrega de actividades puntuais (20% - resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou fóra de o aula.
- 2) Proba oral final (30%): Exame oral que terá lugar na última clase de prácticas. Esta proba abarcará os contidos da materia e nela se evaluará a expresión oral.
- 3) Proba escrita final (50%): Exame que terá lugar na última clase de teoría. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados ao longo do cuatrimestre.

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

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

Alternativamente, o/a estudante que a pesares de cumprir estas condicións non quera ser avaliado/a por avaliación continua, pode renunciar explícitamente á avaliación continua, solicitándoo por escrito á profesora da materia, antes da 3ª semana de docencia. O si o longo do curso acredita documentalmente e de xeito suficiente alguna causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

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

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

Modalidade de avaliación continua: O alumnado que non supere avaliación continua na primeira edición das actas terá que facer un examen que suporá o 100% da calificación final, dividido en 50% a parte escrita e 50% a parte oral. Terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de Centro.

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

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

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

A condición de que o alumnado supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumará á nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuatrimestre en que se imparta a materia, e que a profesora desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, con visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Diccionario Multilingüe de Términos Comerciales, Harrap's,

Oxford Dictionary of Business English, Oxford University Press,

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

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

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Francés**

Materia	Idioma comercial: Francés			
Código	V06G270V01305			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Idioma comercial: Alemán				
Materia	Idioma comercial: Alemán			
Código	V06G270V01306			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://http://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Introdución á lingua alemá nunha contorna comercial. Abordaranse tres macro destrezas (lectura, escritura e comprensión) e introducirase ao alumnado na terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais. Neste curso de Idioma Comercial: Alemán tratarase case exclusivamente de que o alumnado adquira un nivel básico suficiente na comprensión escrita da lingua alemá, incidindo en cuestións gramaticais, léxicas e comprensivas. Enfocarase a aprendizaxe do idioma elixindo textos e materiais que reflectan situacións nas que se aprenda a coñecer e a utilizar o vocabulario dentro das relacións comerciais internacionais, desenvolvendo para iso as pertinentes habilidades comunicativas básicas. nas transacciones comerciais. Neste curso de Idioma Comercial: Alemán tratarase case exclusivamente de que os alumnos adquieran un nivel básico suficiente na comprensión escrita da lingua alemá, incidindo en cuestións gramaticales, léxicas e comprensivas. Se enfocará a aprendizaxe do idioma elixindo textos e materiais que reflectan situacións nas que se aprenda a coñecer e a utilizar o vocabulario dentro das relacións comerciais internacionais, desenvolvendo para iso as pertinentes habilidades comunicativas básicas.			

Competencias

Código	
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	C18
CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	C18
CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C18
CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	C18
CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	C18

Contidos

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	2	0	2

Lección maxistral	25	50	75
Resolución de problemas de forma autónoma	12	24	36
Resolución de problemas	10	25	35
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	2	2

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	Nas horas do traballo na aula e na casa
Resolución de problemas de forma autónoma	Nas horas do traballo autónomo do alumnado

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Valoración continua da participación e da aprendizaxe	10	C18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global das actividades de repaso	15	C18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame escrito	75	C18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Convocatoria de 2ª oportunidade (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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Informática aplicada á xestión comercial				
Materia	Informática aplicada á xestión comercial			
Código	V06G270V01307			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descrición xeral	Conceptos básicos de *hardware e software. Estrutura funcional do *computador. Redes de computadores. Seguridade da información, firma electrónica. O computador no sistema de información. Coñecer e manexar aplicacións *Cloud.			
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.				

Competencias	
Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados previstos na materia		Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático e ser capaz de configurar un sistema informático básico para a xestión dunha empresa comercial. Así como tamén coñecer e saber aplicar as ferramentas informáticas de xestión da información utilizadas na empresa e no comercio electrónico.	B1	C24	D2
		C26	D8
Almacenar e acceder a datos e programas a través de Internet (*Cloud).			

Contidos	
Tema	
1 O computador	1.1. *Hardware 1.2. Software
2 *Manipulation de datos na informática	2.1. Estruturas básicas de datos 2.2. Follas de cálculo 2.3. Bases de datos 2.4. Ferramentas para a xestión de proxectos
3 Comercio electrónico e documentación electrónica	3.1. Arquitectura básica de internet 3.2. Utilidades na rede 3.3. O comercio electrónico e os seus tipos 3.4. Documentación electrónica 3.5. Facturación electrónica 3.6. Pasarelas de Pago 3.7. Tipo de Licenzas

4. Seguridade informática	4.1. Seguridade individual 4.2. Seguridade básica na empresa 4.3. *Encriptación 4.4. Firma electrónica
5. Lexislación sobre información aplicable a empresa	5.1. *LOPD 5.2. *LSSI 5.3. Outra lexislación aplicable á empresa

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	5	0	5
Presentación	2	10	12
Prácticas con apoio das TIC	22	37	59
Traballo	13	34	47
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	20	26

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Actividades introdutorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir ao longo do curso
Lección maxistral	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Presentación	Aprender a utilizar distintos medios de *presentacion *online/*offline e as súas metodoloxías
Prácticas con apoio das TIC	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos *resolveran coa axuda do computador na aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as *estrategías 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 si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En *tutorías *grupales 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 apreso e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, *online ou mixta) as sesións de *tutorización poderán realizarse por medios *telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de *Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) baixo a modalidade de concertación de cita previa.
Probas	Descrición
Traballo	Son varias as *estrategías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos traballos, o alumno poderá comparar si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En *tutorías *grupales 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 apreso e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, *online ou mixta) as sesións de *tutorización poderán realizarse por medios *telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de *Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) baixo a modalidade de concertación de cita previa.

Avaliación						
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Traballo	Neste apartado cualifícase 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.	40	B1	C24	D2	C26 D8

Resolución de problemas e/ou exercicios	Realizaranse de 2 probas (unha a mediados de cuadrimestre e outra a finais). Ditas probas conterán exercicios propostos polo profesor que se resolverán coa axuda do computador e serán entregados nas datas que se fixen por medio da plataforma *Moovi.	60	B1	C24 C26	D2 D8
---	---	----	----	------------	----------

Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrese a todo o alumnado a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou computadores portátiles en exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do Estudiante Universitario, relativo aos deberes do *estudiantado universitario, que establece o deber de "absterse da utilización ou cooperación en procedementos fraudulentos nas probas de avaliación, nos traballos que se realicen ou en documentos oficiais da Universidade". AvaliaciónO alumno poderá elixir o sistema de avaliación que desexa lle sexa aplicado na materia. Para iso debe de optar pola avaliación continua (por defecto) ou un *Exámen final único previa renuncia á avaliación continua.* Avaliación continuaPara superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais nos apartados "Traballos" e "Resolución de problemas" é necesario obter unha puntuación mínima do 40% da puntuación máxima de devanditas probas.* Exame final únicoPara superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e tamén obter unha puntuación mínima do 40% da puntuación máxima de cada proba. Este exame consta de dúas probas: Proba "Tipo test (40%)" Proba "Resolución de problemas (60%)" mediante medios *telemáticos na sala de computadores ou Campus RemotoRealízase un exame na data fixada polo centro ao finalizar o cuadrimestre e outro no mes de xullo cuxas puntuacións serán do 100% da materia, salvo aqueles alumnos que opten pola avaliación continua que só asistirán coa parte que non alcancen o mínimo.Participación en actividades complementariasA condición de que o ou a estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumárase á nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares. Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horas presenciais ou por *Moovi) aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e até un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10. O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexa que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordina a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargárase de recompilar dita información e trasladala ao profesorado.As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: *https://fcomercio.uvigo.é/&

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Excel 2016, ENI, 2016

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

Recomendacións

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
 - 2.- É conveniente que o alumno active a conta de correo electrónico que lle proporciona a *Univesidad de Vigo.
 - 3.- Tamén para o seguimento da materia, é indispensable ter unha conta *gmail e outra de Microsoft.
-

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Contabilidade de custos				
Materia	Contabilidade de custos			
Código	V06G270V01401			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Martín-Casal García, José Antonio			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio			
Correo-e	jamartin@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Fundamentos da contabilidade de custos, o custo e a súa repercusión no valor das existencias e en cálculo do resultado do exercicio (elementos do custo do produto, sistemas de acumulación e métodos de cálculo.			

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

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
(*) A19 *CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e mellóraa continua.	C19	D6
A20 *CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos.	C20	D8
		D12
		D17

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

TEMA 7. A produción común e conxunta.

1. Introducción.
2. Clases de custos indirectos de produción.
3. Problemática de a imputación de os custos indirectos.
4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos.
5. A produción común e conxunta.
6. A asignación.
7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta.
8. Os custos en produción múltiple.
9. Métodos de asignación de custos conxuntos.

TEMA 8. El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.

Introdución.
Limitacións dos sistemas de custos tradicionais.
Perfeccionamento dun sistema de custos.
Aspectos fundamentais dos sistemas de custos baseados na actividade.
Xerarquía do custo: clasificación das actividades.
Os xeradores de custo
O proceso de asignación de custos no modelo ABC.
Comparación de diversos sistemas de cálculo de custos.
Esixencias, vantaxes e problemas para a implantación do modelo ABC.

TEMA 9. Problemática do custo en sistemas de produción por procesos, ordes de traballo e operacións.

Introdución. O efecto da produción en curso sobre o custo do produto en contornas de fabricación por procesos. Tratamento das unidades de mala calidade nun sistema de custos por procesos. Tratamento das unidades de mala calidade e residuos nun sistema de custos por ordes de traballo e operacións.

TEMA 10. Efectos de utilizar diferentes métodos de valoración. O custo completo e o custo variable; a súa incidencia no inventario e no resultado.

O custo variable e a valoración de inventarios. O custo completo e a valoración de inventarios. Comparación do impacto no beneficio segundo o método utilizado. Argumentos en favor e en contra da utilización de ambos métodos

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Presentación	Valoración del grado de asimilación, claridad expositiva, de síntesis y de presentación de los ejercicios del tema asignado de forma individual o en grupo y de las respuestas dadas a las preguntas del profesor.	27.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Traballo tutelado	Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas tipo test o abiertas en el aula sobre el tema tratado en la sesión anterior y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo.	17.5	C19 C20	D6 D12 D17
Práctica de laboratorio	Realización de dos exámenes teóricos a lo largo del curso (18%) y un examen práctico a la conclusión de la materia (19,50%).	37.5	C19 C20	D6 D12 D17

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

· Por defecto entenderase que todos os estudantes desexan cursar a avaliación continua. Renunciar requirirá comunicalo ao profesor da materia mediante email dirixido a jamartin@fcomercio.es antes da celebración do primeiro cuestionario de teoría.

AVALIACIÓN CONTINUA.

Consta de 5 ítems avaliados con diferente ponderación; 2 deles que conforman a teoría (35,5% do total) e 3 a práctica (64,5% do total). A ponderación e nota mínima a obter en cada ítem para superar a materia son:

1. Teoría:

1.1. Cuestionarios de cada un dos temas do temario: 17,5 ptos. (nota mínima a obter 5,25)

1.2. Dous cuestionarios da metade do temario: 18,0 ptos. (nota mínima a obter 5,40)

2. Práctica:

2.1. Control de exercicios a fin de curso: 19,5 ptos. (nota mínima a obter 5,85)

2.2. Elaboración e presentación de 4 exercicios (en grupo): 27,5 ptos. (nota mínima a obter 8,25)

2.3. Elaboración e presentación de proxecto final (en grupo): 17,5 ptos. (nota mínima a obter 5,25)

Cumprindo os requisitos de cualificación mínima obtida en cada ítem, o estudante que non supere a teoría e/ou a práctica poderá recuperalas no exame da convocatoria ordinaria e/ou de 2ª oportunidade. Non existirá dereito a recuperación se non se obtén a cualificación mínima requirida en avaliación continua.

A cualificación final obtense pola suma ponderada das notas de teoría e práctica, obtidas en avaliación continua e recuperadas no exame de convocatoria ordinaria e/ou de segunda oportunidade, se fose o caso.

ALUMNOS QUE NON SEGUEN AVALIACIÓN CONTINUA.

Para superar a materia será preciso realizar un exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial e tanto en primeira como en 2ª convocatoria (2ª oportunidade). A cualificación obtense, coa ponderación que se determine, por media das probas de teoría e prácticas. As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomienda cursar simultaneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

DATOS IDENTIFICATIVOS**Decisións de investimento no comercio**

Materia	Decisións de investimento no comercio			
Código	V06G270V01402			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Cabaleiro Casal, Roberto			
Profesorado	Cabaleiro Casal, Roberto			
Correo-e	rcab@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Nesta materia preténdese dotar ó alumno de formación para tómaa de decisións nos procesos de investimento: Clasificación dos investimentos, coñecer os elementos e métodos para a valoración e selección de investimentos, e valorar os riscos asociados a estes procesos.			

Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C22	CE22. Saber identificar, avaliar e minimizar os riscos propios ás actividades económicas, en especial os vencellados coas transaccións.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.

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

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

Contidos

Tema

Fundamentos básicos: Función financeira e decisións de investimento na empresa

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

Decisións de investimento en condicións de certeza

Decisións de investimento e incerteza

Procesos secuenciales de investimento

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	50	75
Resolución de problemas	16	35	51
Prácticas con apoio das TIC	4	10	14
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	6	8
Observación sistemática	1	0	1

*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.
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa asignatura. O alumno debe desenvolver as solucións adecuadas ou correctas mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Adóitase utilizar como complemento da lección magistral.
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos especiais con equipamiento e software informático especializado.

Atención personalizada

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

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
------------	---------------	---------------------------------------

Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación que poden incluír preguntas tipo test ou preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	40	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, o alumnado debe aplicar os coñecementos adquiridos.	50	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións do alumnado.	10	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C19 C20 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

O alumno será obxecto de avaliación continua ao longo do curso académico mediante a realización de probas tipo test, preguntas directas sobre contidos concretos, de resolución de problemas e/ou exercicios, así como da valoración das evidencias obtidas da súa participación activa no proceso de ensino-aprendizaxe froito da observación sistemática por parte do profesor.

Durante o curso académico, finalizados os capítulos, realizaranse diversas probas tipo test ou de preguntas directas sobre contidos concretos que suporán o 30% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Tamén, durante o curso académico, recompilaranse evidencias sobre as manifestacións positivas por parte do alumnado no proceso de ensino/aprendizaxe froito da observación sistemática por parte do profesor, que suporán un 10% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Estas evidencias xurdirán do traballo realizado polo alumno nas clases de teoría e/ou práctica, ou ben a través de presentación de algunha actividade a realizar fora da aula, a cal será previamente comunicada polo profesor a todos os alumnos por medios electrónicos (Moovi)

Neste proceso de avaliación continua, na última semana do cuadrimestre realizarase unha última proba escrita que contendrá preguntas tipo test e/ou preguntas directas, así como de resolución de problemas e/ou exercicios e que suporá o 60% da nota da materia, correspondendo o 10% a preguntálas test e preguntas directas e o 50% á resolución de problemas

e/ou exercicios. A proba da última semana do cuadrimestre cualifícase sobre unha base de 10 puntos, sendo necesario obter, polo menos, 3 puntos para que teña efecto a valoración polo descrito proceso de avaliación continua. A materia está superada cando as achegas das cualificacións das probas anteriores á cualificación total alcance, como mínimo, 5 dos 10 puntos posibles.

Os alumnos que no se presenten a proba da última semana do cuadrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a avaliación continua

Os alumnos que non sigan, renunciaran, ou non superen a materia polo sistema de avaliación continua anteriormente referido, serán avaliados a través dun exame global que se realizará nas datas oficiais establecidas e publicadas polo centro, que será valorado cunha puntuación de 0 a 10 puntos, sendo necesario conseguir 5 puntos para superar a materia, e que incluírá soamente as metodoloxías de avaliación con preguntas tipo test ou de preguntas directas (3 puntos) e de resolución de problemas e/ou exercicios (7 puntos).

Os alumnos que concorran á oportunidade extraordinaria de xullo deberán realizar un exame global da materia na data establecida e publicada polo centro, que será valorado cos mesmos criterios enunciados no parágrafo anterior.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. Polo tanto podería ser obxecto de posteriores reaxustes a medida que o aconselle o propio desenvolvemento do curso académico. Doutra banda, esta guía aporta a os alumnos a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso de formación

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Mercadotecnia estratéxica				
Materia	Mercadotecnia estratéxica			
Código	V06G270V01403			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web	http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&ensenyament=V06G270V01&assignatura=V06G270V01403&any_academic=2020_21			
Descrición xeral	Mercadotecnia Estratéxica expónse como continuación da materia "Empresa: Fundamentos de mercadotecnia" (1º curso, 2º cuadrimestre), na que o alumnado ten a oportunidade de descubrir e coñecer a disciplina da mercadotecnia desde a dirección da empresa, é dicir, como sistema de pensamento e como xestión estratéxica de ferramentas e procedementos. O obxectivo desta materia é profundar no estudo do que abarca e significa a mercadotecnia dende unha perspectiva principalmente estratéxica. Preténdese que o alumnado entenda cales son as tarefas e accións necesarias para levar a cabo a planificación estratéxica da área comercial da empresa e coñeza as novas técnicas e ferramentas de mercadotecnia que se desenvolveron ao longo destes últimos anos e que dan soporte a dito obxectivo. Deste xeito, dotarase ao alumnado dos coñecementos necesarios que lle permitan desenvolver postos na dirección da organización co fin de implementar os plans de mercadotecnia estratéxica que sirvan de guía para as accións comerciais da empresa no longo prazo.			

Competencias	
Código	
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
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 partir dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministradores e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Aplicación de coñecementos de Mercadotecnia Estratéxica á resolución de casos e situacións reais da empresa.	B2	C14
	B3	C24
	B6	C26

Traballar e presentar en equipo temas relevantes no marco do Comercio e da Mercadotecnia.	B3	C7
	B4	C14
	B5	C24
	B6	C26

Contidos

Tema	
TEMA 1. ESTRATEXIA E MERCADOTECNIA	1.1 Concepto de estratexia 1.2 A dirección estratéxica 1.3 Estratexia e Mercadotecnia 1.4 Orientación ao mercado 1.5 Actividades da Mercadotecnia na empresa 1.6 O proceso de planificación estratéxica 1.7 Tendencias: big data, business intelligence, IA, IoT
TEMA 2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉXICO DA CARTEIRA DE PRODUTOS	2.1. Concepto de produto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante e produto mercado 2.3 Segmentación e posicionamento 2.4 Avaliación do atractivo de mercado 2.5 Análise da competencia
TEMA 3. IDENTIFICACIÓN E ANÁLISE DO MERCADO DE REFERENCIA	3.1 Carteira de produtos: concepto e modelos de análise 3.2 Matriz crecemento-cuota de mercado 3.3 Matriz atractivo de mercado-competitividade da empresa 3.4 Análise DAFO
TEMA 4. ESTRATEXIAS COMPETITIVAS E DE CRECIMENTO	4.1 Estratexias xenéricas 4.2 Estratexias de crecemento 4.2.1 Estratexias de crecemento intensivo 4.2.2 Estratexias de crecemento diversificado 4.5 Estratexias de expansión internacional 4.6 Estratexias competitivas
TEMA 5. ESTRATEXIAS DE DESENVOLVEMENTO DE NOVOS PRODUTOS	5.1 Caracterización e tipoloxía de novos produtos 5.2 Proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.3 Dirección do proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.4 Estratexias de imitación
TEMA 6. DESEÑO, EXECUCIÓN E CONTROL DO PLAN ESTRATÉXICO DE MERCADOTECNIA.	6.1 Elementos do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.2 Estrutura do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.3 Execución do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.4 Control do Plan Estratéxico de Mercadotecnia

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	35	57
Presentación	2	6	8
Traballo tutelado	3	23	26
Lección maxistral	22	4	26
Exame de preguntas obxectivas	3	30	33

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudo de casos	Casos reais, comentario de novidades, análise de situacións empresariais, debates, etc. Esta actividade poderase realizar individualmente ou en grupo.
Presentación	Presentación e exposición de traballos de Mercadotecnia Estratéxica realizados polo alumnado
Traballo tutelado	O/A estudante, de xeito individual ou en grupo, elabora un documento sobre a temática da materia. Trátase dunha actividade autónoma dos/as estudantes que inclúe a procura e recollida de información, lectura e manexo de bibliografía, redacción...
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	En horario de titorías do profesorado da materia.
Estudo de casos	En horario de titorías do profesorado da materia.
Traballo tutelado	En horario de titorías do profesorado da materia.

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento e entrega dos casos prácticos, así como a súa exposición. A resolución do caso debe ser fundada cunha explicación teórica. Tamén se realizarán probas tipo test de repaso.	18	B2 B3 B4 B5 B6	C24
Traballo tutelado	Plan de marketing, en grupo ou individual Caso práctico individual	10	B2 B3 B4 B5	C24
Lección maxistral	Valorarase a asistencia, actitude e participación do alumnado como requisito para ter dereito á avaliación continua (ver outros comentarios).	2	B2 B6	C7
Exame de preguntas obxectivas	Valoraranse os coñecementos mediante unha ou varias probas con preguntas tipo test e/ou de resposta curta (teóricas e prácticas).	70	B3	C7

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

Parater dereito a "Avaliación continua" as alumnas e alumnos deben asistir a un mínimo do 80% das clases prácticas e realizar o 100% das actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregara/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, noutro caso a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).

Para estes efectos NON se consideran entregadas as prácticas que non se suban á plataforma Moovi, se o profesorado habilita unha entrada para as mesmas, ou na súa ausencia, non se entreguen en papel. A entrega fóra de prazo ten unha penalización mínima do 25% da nota. Despois de transcorridos 3 días da data máxima de entrega as tarefas ou actividades non se valorarán.

Realizaranse unhas probas tipo test de repaso ao final de cada un dos temas de teoría. As puntuacións obtidas nestes probas teranse en conta para complementar a nota correspondente á parte práctica.

Tamén se realizará un traballo tutelado (obrigatorio para avaliación continua), que terán que defender nunha exposición, e que se poderá realizar de forma individual ou en grupo (será o profesorado quen o decida).

A nota da parte práctica será sobre 2 puntos, o traballo tutelado será sobre 1 punto, mentres que o exame final terá un peso de 7 puntos (aínda que se valorarán sobre 10). Deste xeito a nota final calcularase en base á seguinte fórmula: (Puntuación da parte práctica x 0,2) + (Puntuación do traballo tutelado x 0,1) + (Puntuación do exame x 0,7) = Nota final da materia.

O alumnado deberá obter un aprobado nas prácticas (o aprobado sería 1 punto sobre 2), no traballo (o aprobado serían 0,5 puntos sobre 1) e no exame (o aprobado sería 5 puntos sobre 10) por separado, para poder optar ao aprobado na materia. Se non se aproba algunha parte non se ten dereito a facer media das puntuacións.

As alumnas e alumnos que non cumpran os requisitos anteriores (asistencia mínima dun 80%, aprobar por separado prácticas e traballo) terán que presentarse ao exame oficial da materia por AVALIACIÓN TRADICIONAL (cunha puntuación de 0 a 10, sendo o "Aprobado" un 5), e este exame será diferente ao do alumnado de avaliación continua.

AVALIACIÓN TRADICIONAL

As alumnas e alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5), que será diferente ao exame de avaliación continua.

A materia que entrará para ambos tipos de avaliación (continua e tradicional) para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo aquel contido e material dispoñible en Moovi.

SEGUNDA OPORTUNIDADE EN XULLO PARA OS DOUS SISTEMAS DE AVALIACIÓN

Exame oficial da materia establecido polo Centro no seu calendario de exames, sendo o aprobado un 5 sobre 10.

Excepcionalmente, mantense o sistema de avaliación continua (e a nota obtida) para as alumnas e alumnos en avaliación continua que non aprobasen a oportunidade anterior.

ASPECTOS XERAIS

- En todos os sistemas, oportunidades e traballos o aprobado será o 50% da puntuación (Ex.: un 5 sobre 10, un 1 sobre 2, un 0,5 sobre 1). E deben superarse todos para poder optar a avaliación continua.
- Toda a materia impartida ao longo do cuadrimestre (clases de teoría, clases de práctica, material dispoñible en Moovi), é obxecto de entrar no exame.
- Ao longo do curso, nas clases de teoría, realizaranse unhas probas de repaso (preguntas tipo test), que se terán en conta para o cálculo da valoración da avaliación continua.
- Todos os exames terán unha parte de preguntas tipo test e outra parte de preguntas de desenvolvemento, podendo ser estas preguntas teóricas ou prácticas (resolución de exercicios/problemas).
- Sempre e cando os e as estudantes superasen a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase á nota que obtivesen un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares. Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado, polos medios habituais (en horas presenciais ou por Moovi), aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10 puntos. O alumno ou alumna deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargárase de recompilar a devandita información e trasladala ao profesorado.

Convocatoria fin de carreira:

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

NOTAS:

As datas de todos os exames poderanse consultar na páxina web do centro <https://fcomercio.uvigo.es>

Un comportamento inadecuado na aula (valórase a participación e actitude) ou o uso inadecuado dos dispositivos móbiles poden afectar negativamente á cualificación final do alumnado.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial				
Materia	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial			
Código	V06G270V01404			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva			
Correo-e	evadiz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	O obxectivo é presentar unha análise conxunta das actividades relacionadas co fluxo total de materiais eo fluxo de información asociado, dende o aprovisionamento ata a entrega do produto final aos clientes, considerando a recuperación dos residuos causados.			

Competencias	
Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C5	CE5. Comprender os obxetivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
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.
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.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relavante na área loxística.	B2	C5 C15	D3 D5
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de aprovisionamentos e distribución comercial.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Manexar os coñecementos, procesos e técnicas propias da xestión de aprovisionamentos e distribución comercial, asumindo os efectos da súa práctica e as consecuencias da súa acción en calquera contexto de intervención, reflexionando sobre o seus propios posicionamentos.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Tomar decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

Contidos	
Tema	
Tema 1. Introducción	Subsistema de Operacións Que é a loxística? Ámbito da loxística dentro da empresa Loxística inversa
Tema 2. Cadea de suministros	Conceptualización Relacións de cooperación Decisións de localización
Tema 3. Xestión de compras	Xestión de aprovisionamento versus xestión de compras O proceso de compra Relacións con provedores

Tema 4. Xestión de inventarios	Conceptualización Funcións de inventario Vantaxes e inconvenientes dos inventarios Clasificación do inventario Modelos de xestión de inventarios
Tema 6. Lean Manufacturing	Evolución histórica Conceptos xerais Técnicas Lean
Tema 5. Transporte	Evolución dos medios de transporte Palés e contedores Xestión de rutas

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	15	15	30
Resolución de problemas	20	30	50
Estudo de casos	3	3	6
Seminario	2	2	4
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	25	31
Exame de preguntas obxectivas	3	26	29

*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.
Resolución de problemas	Resolución e presentación de exercicios/cuestións/traballos por parte do alumno/a, de forma individual ou en grupo, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.
Estudo de casos	Formulación, análise, resolución e debate de casos e situacións relacionadas coa materia.
Seminario	Reunións que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Atención personalizada

Metodoloxías

Descrición	
Seminario	Reunións que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas na que o estudante debe solucionar unha serie de casos, problemas e exercicios nun tempo e condicións establecidos polo profesor/a. Desta maneira, o alumno/a debe aplicar os coñecementos que adquiriu.	40	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os estudantes deben responder de maneira directa e razoada en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (60 % da nota final). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre que terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Escola da Facultade de Comercio.

- Probas de seguimento (40 % da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións prácticas. Só se poderán realizar nas datas e sesións establecidas, debendo cada estudante asistir ao grupo que teña asignado para a realización das mesmas. As datas serán elixidas e aprobadas polos/as alumnos/as nas primeiras semanas de clase, partindo da proposta feita pola profesora o día da presentación da materia.

Para superar a materia é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e acadar un mínimo de 5 puntos na materia. O resultado da avaliación exprésase nunha escala de 0 a 10 puntos.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resultará da suma da nota acadada no exame e nas probas de seguimento. En cambio, no caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar a nota do exame final nunha escala de 0 a 10 puntos. Os/as alumnos/as que participen nalguna proba de avaliación continua e non se presenten ao exame final cualificaranse como suspensos e a súa nota estará entre 0 e 4.

AVALIACION NON CONTINUA

As persoas que non desexen aproveitar o sistema de avaliación continua poderán facer un exame (100 % da puntuación) cun nivel de dificultade superior ao anterior. Este terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

O estudante deberá solicitar o sistema de avaliación non continua a través da plataforma MOOVI nas datas establecidas pola profesora.

O exame dividírase en dúas partes: a primeira (que coincide co exame de avaliación continua) representará o 60 % da nota e a segunda, o 40 % restante (no que o seu nivel de dificultade será un pouco maior).

Para superar a materia é necesario cumprir dúas condicións: superar a primeira parte e acadar un mínimo de 5 puntos na materia. Se non se supera a primeira parte, en actas aparecerá a nota desta nunha escala de 0 a 10 puntos.

SEGUNDA CONVOCATORIA

A segunda convocatoria rexeráse polas mesmas normas. O exame da convocatoria extraordinaria terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA

Na convocatoria de fin de carreira, plantexarase un exame que suporá o 100% da cualificación. Este terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

OBSERVACIÓNS

Calquera evidencia de probas plaxiadas ou copiadas, total ou parcialmente, suporá unha cualificación de suspenso en tódalas convocatorias do curso académico.

Todas as probas deberán ser entregadas a súa finalización e baixo ningún concepto porán ser sacadas fóra da aula.

A revisión dos exames terá lugar no horario e lugar establecido pola profesora.

Facilitarase o cronograma da materia a través de Google Calendar, o enlace para acceder estará a disposición dos/das alumnos/as antes do comezo do cuatrimestre. Nel farase constar as actividades a realizar en cada unha das sesións.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Arias Aranda, D. Y Minguela Rata, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, ISBN: 978-84-368-3912-8, 1ª edición, Pirámide, 2018

Arias Aranda, D. Y Minguela Rata, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, ISBN: 978-84-368-3911-1, 1ª edición, Pirámide, 2018

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Outros comentarios

- É conveniente manter actualizados os datos de contacto na plataforma MOOVI. Ademais, é necesario subir nela unha fotografía tipo carné para evitar a entrega de follas en formato papel.
- É fundamental asistir ás sesións de aula co material necesario para o seu desenvolvemento.
- Non se utilizarán de forma continuada teléfonos móbiles, ordenadores, portátiles, tablets ou similares nas sesións de traballo, polo que se solicita que estean desconectados cando non se estean a usar. Non obstante, avisarase con antelación cando sexa necesario incorporar algún destes dispositivos.
- É importante xerar na aula, entre todas e todos, un ambiente de confianza e respecto que permita manifestarnos con liberdade, establecer dinámicas de cooperación e, polo tanto, poder desfrutar do aprendizaxe.

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Réxime fiscal da empresa				
Materia	Réxime fiscal da empresa			
Código	V06G270V01405			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Álvarez Villamarín, José Carlos			
Profesorado	Álvarez Villamarín, José Carlos			
Correo-e	xalvarez@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	RFE é unha asignatura que ten como obxectivo introducir ó estudante no campo da fiscalidade aplicada. En particular, desenvólvense dous dos impostos mais importantes que inciden na actividade empresarial: o IRPF e o Imposto de Sociedades.			

Competencias	
Código	
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.
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obriga tributaria e os procedementos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquirir coñecementos básicos para entender o papel que desempeña a fiscalidade nas decisións económicas	C2 C3 C13	D4 D5
Desenvolver habilidades de procura, uso e comprensión da normativa tributaria vixente	C6 C13	D2 D4 D5
Entender os efectos da tributación sobre as distintas fontes de renda: traballo, capital, actividades económicas e alteracións patrimoniais	C13 C19	D3 D4 D5 D6 D17 D18

Potenciar a capacidade de traballar en equipo buscando atopar as mellores solucións tributarias	C13	D2 D3 D4 D8 D11 D16 D17 D18
Xustificar e defender as decisións adoptadas en materia de tributación mediante estudos de caso.	C13 C19	D1 D3 D4 D5 D6 D11 D16 D17 D18

Contidos

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	14	14	28
Prácticas con apoio das TIC	4	4	8
Resolución de problemas de forma autónoma	0	25	25
Exame de preguntas de desenvolvemento	6	28	34

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación do contido e obxectivos da materia. Metodoloxía de traballo e sistemas de control e avaliación.
Lección maxistral	Para cada tema o docente presentará na aula as cuestións mais relevantes e formulará a metodoloxía a seguir para interpretar as consecuencias e efectos prácticos da norma tributaria. Posteriormente o alumnado deberá revisar de xeito autónomo os contidos expostos.
Estudo de casos	Realizaranse sesións prácticas que terán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión proporánse casos a estudar en grupos reducidos (de 3 ou 4 estudantes) conformados ó inicio do curso. Cada grupo deberá comentar, resolver e defender os casos plantexados. O alumnado disporá previamente dos enunciados dos casos a través da Plataforma Virtual e deberá elaborar no seu grupo reducido unha primeira proposta de solución xustificada que deberá ser entregada a través da Plataforma Virtual antes do desenvolvemento da sesión presencial.

Prácticas con apoio das TIC	As sesións prácticas en aula informática faráanse de xeito individualizado e consistirán na resolución dun caso práctico empregando as aplicacións informáticas da Axencia Tributaria. Para o seu desenvolvemento o alumnado disporá previamente do enunciado do caso na Plataforma Virtual.
Resolución de problemas de forma autónoma	Cada semana, despois da sesión maxistral, abriráse un formulario práctico dixital (de resposta curta ou test) na Plataforma Virtual, relativo ós contidos desenvolto na sesión maxistral e na práctica correspondentes. Trátase de actividades non presenciais que posibilitan o seguimento e avaliación do alumnado, que deberá responder nos prazos sinalados.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Farase un seguimento individualizado dos resultados acadados e das dúbidas surxidas nos estudos de caso. A resolución de dúbidas realizarase preferentemente na modalidade presencial. De concorrir circunstancias extraordinarias que o impidan, as sesións de tutoría poderán realizarse por medios telemáticos no Despacho Virtual baixo a modalidade de concertación previa. De selo caso, estas tutorías virtuais tamén poderán ser colectivas sobre temas específicos.
Prácticas con apoio das TIC	O alumnado resolverá de xeito individualizado casos prácticos nas aulas de informática empregando as aplicacións da Axencia Tributaria (Simulador RentaWeb e Simulador SociedadesWeb).

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Nesta asignatura realizarase unha Avaliación Contínua (AC en adiante) do traballo realizado polo estudante.

Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:

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

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

Tamén saírase da AC se non se acada alomenos un 25% da nota en xogo en cada unha das tres probas realizadas (probas test, proba IRPF e proba IS).

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

O alumnado terá de prazo máximo para renunciar ao sistema de AC o día anterior á data fixada para a realización da proba de IRPF.

Alternativamente ao sistema de Avaliación Contínua, o estudantado poderá optar a ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da cualificación. Este exame consistirá na realización de dous estudos de caso completos, un de IRPF e outro de IS. En caso de non presentarse pero ter feito traballo de AC sen renunciar, a nota final será a obtida en AC.

Os estudantes que se presenten á convocatoria extraordinaria ou á convocatoria fin de carreira realizarán un exame con dous estudos de caso (IRPF e IS). Este exame suporá o 100% da cualificación.

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Legislación IRPF actualizada 2022,

Legislación IS actualizada 2022,

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

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

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

Agencia Tributaria, www.aeat.es,

NewPyme, www.plangeneralcontable.com,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, www.ief.es,

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Creación de empresas comerciais/V06G270V01702

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Dereito mercantil/V06G270V01302