



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 3			
Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01501	Contabilidade de xestión	1c	6
V06G270V01502	Decisións de financiamento no comercio	1c	6
V06G270V01503	Planificación de recursos de información integrados	1c	6
V06G270V01504	Xestión do comercio exterior	1c	6
V06G270V01505	Idioma para a negociación intercultural: Inglés	1c	6
V06G270V01506	Idioma para a negociación intercultural: Francés	1c	6
V06G270V01507	Idioma para a negociación intercultural: Alemán	1c	6
V06G270V01601	Presentación e interpretación da información financeira	2c	6
V06G270V01603	Mercadotecnia internacional	2c	6
V06G270V01604	Dereito do traballo	2c	6
V06G270V01605	Tributación das operacións comerciais	2c	6
V06G270V01606	Estratexia empresarial e xestión de axudas	2c	6

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

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

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

Contidos	
Tema	
TEMA 1. Análise custo/volume/beneficio.	1. Obxectivo, hipótese e limitacións do modelo. 2. Cálculo analítico do punto de equilibrio. 3. Construción da representación gráfica do punto de equilibrio. 4. Análise de sensibilidade. *Apalancamiento operativo. 5. Indicadores relacionados co punto de equilibrio. 6. Casos de *multiproducción. 7. Análise do *C-*V-*B en condicións de risco e incerteza.
TEMA 2. A medición do custo e do beneficio na toma de decisións a curto prazo. Ingresos e custos relevantes.	1. Introducción. 2. O concepto de custo/ingreso relevante para a toma de decisións nun horizonte temporal de curto prazo. 3. Factores cuantitativos e cualitativos que inciden no proceso de toma de decisións. 4. Exemplos de aplicación a tópicos de decisión.
TEMA 3. O comportamento nas organizacións e centros de responsabilidade (*I)	1. Introducción 2. A necesidade de control e a contabilidade de xestión. 3. Aspectos a considerar no deseño, implantación e utilización da contabilidade de xestión como instrumento de control. 4. A adaptación da contabilidade de xestión á estratexia e á estrutura da empresa.
TEMA 4. Centros de responsabilidade (*II) e centros de beneficios.	1. Introducción. 2. Algunhas consideracións sobre os centros de beneficios. 3. Criterios para medir e controlar ao responsable dun centro de beneficios. 4. Resumo

TEMA 5. Prezos de transferencia	1. Introducción. 2. Concepto de prezo de transferencia. 3. Obxectivos dos prezos de transferencia. 4. Condicións a ter en conta ao establecer un sistema de prezos de transferencia. 5. Posibles restricións para a fixación de prezos de transferencia. 6. Métodos para a fixación de prezos de transferencia
TEMA 6. O proceso orzamentario.	1. O proceso orzamentario. 2. Consideracións en torno ao concepto de orzamento. 3. Orzamento mestre e orzamentos operativos. 4. Técnicas de *presupuestación. 5. O control orzamentario.
TEMA 7. Custos *estandar e análises de desviacións	1. Introducción. 2. Tipos de estándares. 3. Cálculo de desviacións; Exemplo. 4. Supostos.
TEMA 8. Ferramentas contables con enfoque estratéxico.	1. A xestión do ciclo de vida. 2. O custo obxectivo. 3. A xestión baseada na actividade (ABM) 4. O custo e a *reingeniería de procesos. 5. A calidade e o custo. 6. A xestión do custo e a cadea de valor. 7. A xestión do custo ambiental. 8. Sistemas xusto a tempo.
TEMA 9. Contabilidade para a innovación.	1. A EMPRESA MODERNA E A súa XESTIÓN 2. A contabilidade en contornas innovadoras; A aplicación da estratexia Lean en contornas *startup. 3. A contabilidade en contornas innovadoras; O sistema *OKR (obxectivos e resultados clave) e a xestión do rendemento (*CFR). 4. Diferenzas e similitudes entre a estratexia Lean e o sistema *OKR. 5. Conclusións.

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición resumida en o aula, por parte de o profesor, de o contido de o tema para enmarcar o seu contido e facilitar o estudo posterior de os estudantes.
Presentación	Os alumnos, de forma individual ou en grupo, farán unha exposición de os aspectos máis sobresaíntes de o tema estudado respondendo a as preguntas realizadas por o profesor.
Resolución de problemas	De forma autónoma, o alumno preparará os test, contidos en os temas, de forma que lle sirva de guía autoevaluadora de os coñecementos adquiridos.
Resolución de problemas de forma autónoma	De forma autónoma, o alumnos preparará os exercicios, contidos en os temas, como práctica de os contidos teóricos adquiridos.
Traballo tutelado	Os alumnos desenvolverán, utilizando folla de cálculo excel, un modelo de simulación sobre algún de os temas incluídos en o temario. Valorarase a originalidade e consistencia de o modelo

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	
Presentación	

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Presentación	Valoración de o grado de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de os exercicios de o tema asignado de forma individual ou en grupo e de as respostas dadas a as preguntas de o profesor.	27.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Traballo tutelado	Valoración de a originalidade, consistencia, entidade e facilidade de uso de o modelo desenvolvido.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas test ou abertas en o aula sobre o tema tratado en a sesión anterior e a o longo de o curso. Os erros puntúan en negativo.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos ao longo do curso (18,0 ptos.) e un práctico o final (19,50 ptos.)	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 avaliábeis 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 obterase 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 obterase, coa ponderación que se determine, por media das probas de teoría e práctica.

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; profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control**, 2010,

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

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

Competencias

Código	
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

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

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación de coñecementos a situacións concretas, e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo, que se realizan en aulas de informática.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.

Atención personalizada

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

Avaliación

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Sistema de avaliación continua: Realizánsense ao longo do curso 3 probas, cunha *ponderación *do 35% (corresponde a practícalas en aula informática e deberá asistirse polo menos ao 80% das sesións), 25% (corresponde a un control teórico tipo test) e 40% (corresponde cun exame tradicional escrito con cuestións teóricas e exercicios prácticos) respectivamente. A última destas probas terá lugar o mesmo día que o exame final.

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

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

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

As datas dos exames da materia *podran ser consultadas na páxina web do Grao en Comercio <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Outros comentarios

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

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

Competencias	
Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C5	CE5. Comprender os 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.
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.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

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

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	0	4
Lección maxistral	12	0	12
Prácticas con apoio das TIC	22	0	22
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2

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

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

Atención personalizada

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

e nas convocatorias extraordinarias.

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

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

As datas de exames deberán ser consultadas na Páxina web da Facultad <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Xestión do comercio exterior**

Materia	Xestión do comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
Descrición xeral	As últimas décadas foron testemuña dun enorme desenvolvemento das tecnoloxías da comunicación e da libre circulación de mercadorías e capitais, así, as economías experimentaron unha forte internacionalización. Este feito supuxo para a empresa tanto unha oportunidade como un reto. O mercado pasa a ser mundial, e faise preciso coñecer as oportunidades e os riscos existentes (e a forma de realizar a cobertura dos mesmos). O obxectivo desta materia é profundar no manexo dos medios de pago internacionais, os medios de contratación, medidas de política comercial, obstáculos ao comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, transporte internacional ou os INCOTERMS.			

Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obriga tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).

D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23
		C24
		C26
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23
		C24
		C26
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

Contidos

Tema		
PARTE I. INTRODUCCIÓN		
1. Conceptos básicos.	1.1	Comercio exterior, interior e internacional.
	1.2	Organismos económicos internacionais.
	1.3	Operacións empresariais internacionais.
	1.4	Teoría simple da balanza de pagos. A balanza de pagos de España.
2. A compraventa internacional.	2.1	O contrato de compraventa internacional de mercancías.
	2.3	As condicións e medios de pago.
	2.3	Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).

PARTE II. FISCALIDAD E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación. Descrición dos instrumentos máis comúns.
3. A protección exterior.	3.2 Réximes comerciais de importación e exportación.
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto e clasificación dos dereitos de aduana. 4.2 A Nomenclatura Combinada e o TARIC. 4.3 Procedementos para determinar o valor en aduana. Despacho de aduanas. 4.4 O IVA nas relacións exteriores.
PARTE III. PROMOCIÓN DA EXPORTACIÓN	5.1 Organizacións e programas de apoio a exportación en España.
5. Política de promoción de exportación.	5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamento activo). 5.3 O crédito oficial de exportación.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	17	44
Seminario	22	40	62
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	15	16
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
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Seminario	Actividade enfocada ao traballo sobre un tema específico, que permite afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	5	C1 C13 C14 C16 C23	D4 D6 D7 D11
Seminario	Participación en seminarios	20	B5 C13 C23	D2 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	40	C13 C23	D3 D4
Resolución de problemas e/ou exercicios	Casos prácticos e exercicios	35	C6 C13 C23	D4 D6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua: Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por e-mail ao profesorado da materia, antes do día 1 de novembro.

O alumnado en avaliación continua está obrigado a cumprir uns requisitos:- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo) e realizar as actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Os xustificantes de non asistencia analizaranse cada situación en particular.- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas. Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar a/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non @teniendo en cuenta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).- Aprobar todas as probas, prácticas e/o exames, é dicir, débese aprobar cada unha das partes principais da materia (prácticas e exame) por separado, para poder optar á avaliación continua.- A calificación final calcularase da seguinte forma: (nota exame/é) x 0,75 + nota avaliación continua (realización de exercicios e traballos, tanto en clase como fóra de clase) x 0,25.

Avaliación tradicional: As alumnas e alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5), que será diferente que o exame en avaliación continua. A materia que entrará para ambos os 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 dispoñible en Moovi.

Segunda oportunidade: O alumnado en avaliación continua deberá presentarse ao exame oficial de xuño/xullo a condición de que cumpra os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasará automaticamente ao sistema de avaliación tradicional. No sistema de avaliación tradicional o alumnado deberá superar (5 sobre 10) o exame fijado oficialmente. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua. A materia que entrará para ambos os 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 dispoñible en Moovi.

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 na data fixada oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica.

Notas finais: En todos os sistemas, oportunidades e convocatorias o aprobado é o 50% da nota máxima posible. As datas dos 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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

Páginas web recomendadas, www.europa.es,

Páginas web recomendadas, www.comercio.es,

Páginas web recomendadas, www.aeat.es,

Páginas web recomendadas, www.icex.es,

Páginas web recomendadas, www.wto.org,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

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

Competencias

Código	
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D12	CT12. Creatividade.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	A4	B4	D1 D7
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais		B6	D9 D12
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.		C3	D9
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	A4	C18	D1
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.		C23	D7

Contidos

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Lección maxistral	1. Proba escrita e/ou oral individual dos temas 1 e 2 a realizar na clase (20%) 2. Proba final escrita e/ou oral individual de tódolos temas a realizar na clase (40%)	60	A4	B4 B6	C3 C18 C23	D1 D7 D9 D12
Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (10%) 2. Informe do mix de marketing (15%) 3. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (15%)	40	A4	B4 B6	C3 C18 C23	D1 D7 D9 D12

Outros comentarios sobre a Avaliación

ASISTENTES: A avaliación será continua. É obrigatoria a asistencia ao 75% de tódalas sesións presenciais para disfrutar da avaliación continua. A impuntualidade será considerada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sin previo aviso, han ser entregadas puntualmente para seren avaliadas.

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

NON ASISTENTES: Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 75% das sesións presenciais deberá comunicalo á profesora argumentadamente ao comezo do curso (no prazo máximo de dúas semanas). Este alumnado realizará na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da calificación final. Se non supera a materia na primeira

edición de actas, poderá presentarse na segunda edición de actas.

As data oficiais de exame son as que figuran na páxina web da Facultade de Comercio: <https://fcomercio.uvigo.es/>

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Outros comentarios

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

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

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

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

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

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

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

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

Contidos	
Tema	
1. Der Genitiv	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Verb: Präteritum, Perfekt und Plusquamperfekt	2. Die Zwecke und die Konkurrenzfähigkeit
3. Modalverben.	3. Die Führung
4. Das Nomen: Deklination	4. Die Finanzierung
5. Präpositionale Strukturen	5. Anfrage und Angebot
6. Unbestimmte Pronomen	6. Werbebrief und Nachfassbrief
7. Wechselpräpositionen	7. Bestellung oder Widerruf und Lieferung

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

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

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

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

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

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

Competencias

Código	
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

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

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

Contidos

Tema

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Actividades en a que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados con a asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. O alumno debe desenvolver a análise e resolución de os casos suscitados de forma autónoma.
Lección maxistral	Exposición por parte de o profesor de os contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices de un traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver por o estudante.

Atención personalizada

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

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Lección maxistral	25	B2	C4	
		B3	C6	
		B4	C20	
		B5	C24	
Resolución de problemas e/ou exercicios	75	B2	C4	D1
		B3	C6	D3
		B4	C20	D4
		B5	C24	D5
				D6
				D9
				D11
				D13
				D15
				D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Combinacións de negocios/V06G270V01703

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

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

Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

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

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

Contidos

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

A data do examen oficial será a que figura la páxina web do centro <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

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

Materias que se recomenda ter cursado previamente

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

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

Competencias	
Código	
C12	CE12. Entender a normativa reguladora das relacións laborais e da seguridade social, adquirindo a capacidade de informar e xestionar en materia de emprego, contratación laboral e riscos para a saúde asociados ás tarefas, adquirindo capacidades e destrezas para a confección de nóminas, cotizacións sociais e finiquitos.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

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

Contidos
Tema

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.

TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DE A DISCIPLINA.

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

TEMA 2. FONTES DE O DEREITO DE O TRABALLO.

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

PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO

TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.

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

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

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

TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 6. A RETRIBUCION.

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

TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO.

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

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

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

TEMA 9. A SUSPENSION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 10. A EXTINCION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.

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

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

TEMA 12. A NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas obxectivas	1	41	42
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	56	58
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

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

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Exame de preguntas obxectivas	Neste apartado valóranse os coñecementos do alumnado a través de dous probas tipo test, de 1 punto cada unha, polo que as probas tipo test supoñen un total de 2 puntos.	20	C12	D5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste apartado valórase a resolución de problemas prácticos expostos polo profesor. É obrigatoria a participación activa para ter por presentade a práctica.	15		D3 D4 D5 D6 D9
Exame de preguntas de desenvolvemento	Neste apartado valórase o resultado obtido mediante o exame final. A nota máxima que se poderá alcanzar no devandito exame será de 6,5 puntos, dos que 5 puntos corresponderán á parte teórica e 1,5 puntos á parte práctica. Para que a nota obtida polos conceptos correspondentes á avaliación continua poidase sumar á nota obtida no exame final, haberá que obter en cada unha das partes da proba unha cualificación mínima de 4 puntos sobre 10.	65	C12	D3 D5

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para poder optar á modalidade de avaliación continua hai que obter un mínimo dun 4 sobre 10 en cada unha das partes do exame teórico e práctico. A asistencia e participación activa é obrigatoria para ter en conta a avaliación continua. O alumnado que non superen a materia na primeira convocatoria de maio-xuño conservarán para o exame da segunda convocatoria de xullo a puntuación obtida na avaliación continua (participación, asistencia á parte practica máis a resolución dos casos prácticos). O alumnado que non entre no sistema de avaliación continua máis exame final que figura nesta guía, será avaliado sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ao dos alumnos que si seguiron a avaliación continua. 80% teoría - 20% práctica. Na convocatoria FIN DE CARRERA o alumnado será avaliado nun único exame escrito, de carácter teórico e práctico e que representará o 100% da nota final. 80% teoría - 20% práctica.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

Competencias

Código

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Contidos

Tema

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	27.5	54.5
Seminario	22	15	37
Aprendizaxe-servizo	0	10	10
Exame de preguntas de desenvolvemento	3	30	33
Resolución de problemas e/ou exercicios	3.5	10	13.5
Observación sistemática	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 por parte do profesorado dos contidos da materia obxecto de estudo. Exposición dos alumnos dalgún tema elixido polo profesor da materia.
Seminario	Distintas actividades destinadas a traballar sobre un tema específico, que permiten profundar ou complementar os contidos da materia. E nas que o alumno -xa sexa de forma individual ou en grupo-: fai unha exposición oral e/ou escrita sobre un tema proposto; resolve casos prácticos aplicando e interpretando o Dereito financeiro e tributario; elabora informes xurídicos, etc.
Aprendizaxe-servizo	O alumnado poderá participar voluntariamente en actividades titorizadas de aprendizaxe-servizo. A aplicación desta metodoloxía queda condicionada á súa aprobación na convocatoria ApS 22-23.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa
Seminario	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa.
Aprendizaxe-servizo	As persoas que opten por este sistema contarán coa implicación do profesorado para alcanzar con éxito o obxectivo proposto.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Aprendizaxe-servizo	O alumnado que voluntariamente participe en actividades de aprendizaxe-servizo, no marco da avaliación continua, será avaliado a través dun ditame da actividade que deberá entregar. A aplicación desta metodoloxía queda condicionada á súa aprobación na convocatoria ApS 22-23.	5	
Exame de preguntas de desenvolvemento	Proba final que consta de dous partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que resolver un ou varios casos prácticos), e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia). Para os alumnos que se someten ao sistema de avaliación continua esta proba representará o 70% da súa nota final. Para os alumnos que NON se someten ao sistema de avaliación continua, a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% pola cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os alumnos de avaliación continua.	70	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste ítem valorarase a participación na clase, e, entre outras cousas, a entrega de exercicios e casos prácticos resoltos	20	

Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións de comportamento do alumnado. Para o estudantado que non participe en actividades de aprendizaxe-servizo, este apartado será valorado sobre o 10% da calificación da avaliación continua.
-------------------------	---

5

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Código Tributario, última edición, Thomson-Reuters Aranzadi,

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Dereito mercantil II/V08G081V01702

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Réxime fiscal da empresa/V06G270V01405

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301

Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404

Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501

Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603

Dereito mercantil I/V08G081V01502

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Estrategia empresarial y gestión de ayudas				
Materia	Estrategia empresarial y gestión de ayudas			
Código	V06G270V01606			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipología de estrategias empresariales, y conozca y sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoyo financiero, formativo e informativo en apoyo de la estrategia empresarial			

Competencias	
Código	
A5	Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
C2	CE2. Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial.
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
C23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaje	
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial.	A5 B2 C2 D5 C23
Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	B1 C4 D5 B2
Conocer los recursos informativos, financieros y de servicios disponibles para el apoyo a la internacionalización de la empresa	A5 B1 C2 D5 C23
Capacidad para realizar diagnósticos y tomar decisiones empresariales	B1 C2 D5 B2 C4

Contenidos
Tema

TEMA 1: ESTRATEGIA EMPRESARIAL	El proceso de planificación empresarial Concepto de estrategia y su vinculación con la ventaja competitiva Tipos de estrategias. Impulsores, frenos y condiciones de aplicación
TEMA 2: LA IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATEGIA	El sistema de planes: coherencia temporal y funcional El Plan Operativo anual: planes operativos y de capital. Presupuestos, previsiones de tesorería y estados financieros previsionales
TEMA 3: INTRODUCCIÓN A LA PROMOCIÓN ECONÓMICA	La promoción económica como instrumento de política económica La promoción económica como vínculo entre política económica y la estrategia empresarial Clasificación de los programas de promoción económica Las fases de los proyectos: información, planificación, ejecución y control El marco legal: la Ley 38/2003 de 17 de noviembre y Ley 9/2007 de 13 de junio
TEMA 4: LOS PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOYO A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL	Programas públicos de apoyo al crecimiento interno de la empresa: ayudas a la internacionalización, a la inversión, al acceso a la financiación, etc. Programas públicos de apoyo al crecimiento externo de la empresa: ayudas a la cooperación empresarial, a la integración vertical y horizontal, etc. Programas públicos de apoyo a la mejora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico competitivo, implantación de sistemas de gestión, comercialización; formación y sistemas de información, calidad, gestión medioambiental, eficiencia energética, etc. Programas públicos de apoyo al emprendimiento empresarial y a la contratación de personal

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección magistral	27	0	27
Examen de preguntas de desarrollo	1	57	58
Examen de preguntas objetivas	1	40	41
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	0	2

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

Metodoloxías	
	Descrición
Resolución de problemas	Resolución, por parte del profesor o/y de los alumnos, de problemas, o ejercicios, en presencia del profesor de la asignatura. Bajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc.
Lección magistral	Exposición, por parte del profesor de la asignatura, de conceptos, ejemplos, casos, ejercicios, etc. Bajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Lección magistral	Explicación de contenidos teóricos y prácticos de la asignatura por parte del profesor. Bajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc.
Resolución de problemas	Resolución de casos planteados por el profesor, bien por parte de éste, bien por parte del alumno con la supervisión o apoyo del profesor. Bajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc.
Probas	Descrición

Examen de preguntas de desarrollo	Pruebas de aprendizaje de contenidos teóricos y resolución de casos. ajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc.
Examen de preguntas objetivas	Pruebas de evaluación de contenidos teóricos. Bajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc.

Evaluación		Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaje			
	Descripción					
Examen de preguntas de desarrollo	La nota obtenida en el examen de la asignatura conformará hasta el 100% de la calificación de la asignatura. Los temas vinculados con la planificación estrategia y la promoción económica se evaluarán mediante preguntas de desarrollo o tipo test	35	A5	B1 B2	C2 C4 C23	D5
Examen de preguntas objetivas	La nota obtenida en el examen de la asignatura conformará hasta el 100% de la calificación de la asignatura. Los temas vinculados con la planificación estrategia y la promoción económica se evaluarán mediante preguntas de desarrollo o tipo test	15	A5	B1 B2	C2 C23	D5
Resolución de problemas y/o ejercicios	La nota obtenida en el examen de la asignatura conformará hasta el 100% de la calificación de la asignatura. Se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 50% de la nota final	50				

Outros comentarios sobre a Avaliación

El examen consistirá en una parte teórica sobre los contenidos de la asignatura (estrategia y promoción económica), y la resolución de un caso o ejercicio sobre planificación operativa.

Es necesario superar ambos apartados y la calificación de la asignatura será la nota media de la puntuación obtenida en ellos.

Evaluación continua:

En función del desarrollo del curso el profesor podrá proponer trabajos, prácticas o pruebas parciales que complementen la nota del examen o eximan de su evaluación en el examen final.

Calendario de exámenes:

Primera convocatoria: 2/6/2023 11.30 h. Anexo 2

Segunda convocatoria: 30/6/2023 11.45 h. Anexo 2

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Derecho del trabajo/V06G270V01604

Outros comentarios

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

La lista anterior es orientativa aunque no exclusiva y no es imprescindible haberlas superado. Pero los profesores asumen que los alumnos de tercer curso cuentan con los conocimientos previos necesarios para superar las materias de dicho curso.

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso académico promovidos por la dinámica de la clase y del grupo de destinatarios o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo, se aportará al alumno la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.
