



E. U. de Estudos Empresariais

GUÍA DOCENTE

CURSO 2017/18

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 ENLACEOU BEN USE STREETVIEW.PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

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



COMO CHEGAR Á ESCOLA DE EMPRESARIAIS



INSTALACIÓNS E SERVIZOS



EQUIPO DIRECCIÓN

DIRECTORA

D.^ª CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARIA

D.^ª MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTORA DE RELACIÓNS EXTERNAS E ALUMNADO

D.^ª M^ª DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTORA DE INTERCAMBIOS E RELACIÓNS INTERNACIONALES

D.^ªARACELI GONZÁLEZ CRESPÁN

SUBDIRECTOR DE ORGANIZACIÓN ACADÉMICA

D. EMILIO GARCÍA ROSELLÓ

O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio impartido pola EUEE se pode consultar na sua páxina web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

Grao en Comercio

Materias

Curso 4

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Sistemas de la información integrados para la gestión**

Materia	Sistemas de la información integrados para la gestión			
Código	V06G270V01701			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral				

Competencias

Código	
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.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
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.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
C20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.

D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
- Saber aplicar, utilizando la información proporcionada por el ERP, las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos en el contexto de la economía actual.	B1 B2 B3 B4 B5 B6	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
- Saber diferenciar entre hechos relevantes, o no relevantes, contablemente y saber elaborar informes a través de un ERP	C4 C6 C11 C19 C20	
-Poder registrar contablemente las principales actividades llevadas a cabo por la empresa (compras, ventas, activos, previsión cobros-pagos..)	C24 C26	

Contenidos

Tema	
1. Introducción a las tecnologías de la información de la empresa.	
2. Planificación de Recursos en la empresa (ERP).	2.1. Evolución de los Sistemas de información para la gestión 2.2. Características generales
3. Gestión proceso compras con ERP	3.1. El pedido compra 3.2. Gestión de cobro de la compra
4. Gestión proceso ventas con ERP	4.1. El pedido venta 4.2. El envío de la venta
5. Gestión del proceso contable en un entorno ERP	5.1. Apertura contabilidad 5.2. Gestión operaciones corrientes 5.3. Preparación cierre 5.4. Elaboración informes

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	32	48
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Sesión magistral	26	52	78
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	4	6
Pruebas de respuesta corta	2	4	6

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

Metodoloxías

Descrición

Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de ejercicios prácticos.
Prácticas de laboratorio	Aplicación informática de los casos prácticos
Sesión magistral	Conceptos teóricos básicos

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	
Resolución de problemas y/o ejercicios	
Prácticas de laboratorio	

Evaluación

	Descripción	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaje					
			B1	C4	D1			
Resolución de problemas y/o ejercicios	(*)Prueba final teórico- práctica	60	B2	C6	D3			
			B3	C11	D4			
			B4	C19	D5			
			B5	C20	D6			
			B6	C24	D8			
				C26	D9			
					D10			
					D11			
					D12			
					D13			
					D14			
					D15			
					D16			
					D17			
					D18			
			Pruebas de respuesta corta	(*)Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso	40	B1	C4	D1
						B2	C6	D3
						B3	C11	D4
B4	C19	D5						
B5	C20	D6						
B6	C24	D8						
	C26	D9						
		D10						
		D11						
		D12						
		D13						
		D14						
		D15						
		D16						
		D17						
		D18						

Otros comentarios sobre a Avaliación

Los criterios de evaluación abarcarán el conocimiento teórico y la competencia práctica sobre los contenidos de la asignatura.

· **Pruebas prácticas, de ejecución de tareas simuladas:**

Realización de un examen final teórico práctico. **60 %**

· **Resolución de problemas y/o ejercicios de respuesta corta:**

Realización de cuestionarios y actividades que sean planteadas durante el periodo de docencia de la materia. **40%**

Los estudiantes que decidan no optar a la evaluación continua, tendrán como calificación final la obtenida en la prueba presencial final.

En cualquier caso, para superar la materia será necesario obtener una calificación mínima del 50% de la nota en el examen final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Creación de empresas comerciales**

Materia	Creación de empresas comerciales			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grado en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición				
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.es			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descripción xeral	<p>En entornos cada vez más globales y competitivos, la figura del emprendedor adquiere un protagonismo capital para el desarrollo económico y social de la sociedad.</p> <p>Con el fin de que el alumno relacione y aplique los conocimientos adquiridos en el Grado el programa tendrá un carácter teórico - práctico, orientado al desarrollo de las actitudes y habilidades de el alumno, basado en el trabajo en equipo. Se formarán equipos de trabajo de 4 o 5 alumnos que desarrollarán un proyecto de creación de empresa.</p> <p>Se trata en definitiva que el alumno sea capaz de transformar ideas en proyectos concretos.</p>			

Competencias

Código	
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.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
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.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D12	CT12. Creatividad.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
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.	B1
*Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir *xuízos sobre temas relevantes en el marco del comercio.	B3

Adquirir habilidades de *liderato, trabajo autónomo y en equipa, motivación, flexibilidad, así como B5 comportamiento responsable y ético para desarrollarse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el *entorno.	
Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir B6 una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones *hacia mercados tanto nacionales como internacionales	
Habilidades de comunicación oral Y escritura, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como D1 en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	
Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. D7	
Capacidad para liderar y trabajar en equipo. D8	
Creatividad. D12	
Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus C2 instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y *obxeto. Saber *vencellar el *obxeto y las condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades *dla organización, así como saber *instrumentalos en apoyo de la estrategia empresarial.	
Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus C4 instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y *obxeto. Saber *vencellar el *obxeto y las condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades *dla organización, así como saber *instrumentalos en apoyo de la estrategia empresarial.	
Saber localizar, seleccionar y analizar la información y conocer las variables que intervienen en el C6 comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	
Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así C14 como saber elaborar un plan de negocio.	
Saber *emplegar las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto C26 académico mediante la simulación de situaciones reales *dla práctica *profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	

Contenidos

Tema
TEMA 1.- Introducción a la Creación de Empresas.Competencias básicas del emprendedor.
TEMA 2. Creatividad y viabilidad de nuevas ideas.
TEMA 3. Generación de Modelos de Negocio. Método Canvas
TEMA 4.El Plan de Negocio
TEMA 5. Elaboración del Plan de Negocio
TEMA 6. Pasos para constituir la Empresa
TEMA 7. Medidas de Apoyo a la Creación de Empresas y los Emprendedores.Tendencias actuales.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	44	0	44
Trabajos de aula	10	20	30
Trabajos tutelados	20	50	70
Otros	2	0	2
Presentaciones/exposiciones	2	2	4

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

Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Trabajos de aula	Exposición por parte del alumnado ante lo docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto...

Trabajos tutelados	Realización de actividades que permiten la cooperación de varias materias y enfrentan a los alumnos, trabajando en equipo, a problemas abiertos. Permiten entrenar, entre otras, las capacidades de aprendizaje en cooperación, de liderazgo, de organización, de comunicación y de fortalecimiento de las relaciones personales.
Otros	Examen tipo test
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante lo docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	

Evaluación

	Descripción	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaje
Trabajos de aula		10	B3 D7 D8
Trabajos tutelados	Trabajo Final en Equipo: informe y exposición.	40	C26 D1
Otros	Examen Tipo Test	40	C2
Presentaciones/exposiciones		10	C26 D1 D7

Otros comentarios sobre a Avaliación

Se utilizará un sistema de evaluación preferentemente continuo y diversificado, seleccionando las técnicas más adecuadas en cada momento, que permitan poner de manifiesto los diferentes conocimientos y capacidades adquiridos por el alumnado al cursar la asignatura.

Se considera que el alumno sigue la evaluación continua sí asiste al menos al 80% de las actividades presenciales y consigue al menos el 30% de los puntos en el test. Se puede renunciar a la evaluación continua solicitándolo por escrito al profesor de la materia, antes de la 3ª semana de docencia.

No obstante, de forma alternativa, se contempla la realización de una evaluación única final a la que podrán acogerse aquellos alumnos que no puedan cumplir con el método de evaluación continua

En este caso se realizará una prueba escritura que podrá consistir en un examen teórico-práctico que puntuará sobre 10 y que él alumnado preparará en base a la bibliografía recomendada. Se considera aprobada la asignatura sí la calificación es igual o mayor a 5.

En la convocatoria de julio y en las extraordinarias la nota final será la obtenida en el examen oficial que se realizará en la fechas fijadas en el calendario. Se considera aprobada la asignatura sí la calificación es igual o mayor que 5.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Alexander Osterwalder | Yves Pigneur, **Generación de modelos de negocio**, Deusto,
 González, F.J., **Creación de empresas: Guía del emprendedor**, Piramide,
 Ribeiro, D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,
 Soler, C., Reig, E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,
 Kawasaki, G., **El arte de empezar**, www.ilustrae,
 Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,
 Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,
 López Vidal, M.P., **Creación de empresas. La necesidad del proyecto de empresa**, S.P. Universidad de Vigo,
 López Vidal, M.P., Maqueda Lafuente, F.J. y otros, **Manual orientativo de Creación de Empresas para jóvenes emprendedores**, AJE,
 Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,
 Miranda Oliván, A.T., **Cómo elaborar el plan de empresa**, Thomson Paraninfo,
 Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,
 Martínez García, P., **Business Angels**,

Recomendaciones

Materias que se recomienda cursar simultaneamente

Marketing estratégico/V06G270V01403

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Investigación de mercados/V06G270V01802

Sistemas de la información integrados para la gestión/V06G270V01701

Trabajo de Fin de Grado/V06G270V01991

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Estrategia empresarial y gestión de ayudas/V06G270V01606

Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

Habilidades personales, directivas y comerciales/V06G270V01705

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

DATOS IDENTIFICATIVOS**Combinaciones de negocios**

Materia	Combinaciones de negocios			
Código	V06G270V01703			
Titulación	Grado en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral				

Competencias

Código	
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.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C10	CE10. Desarrollar los conocimientos necesarios para formular y analizar la información financiera relacionada con las combinaciones de negocios.
C20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

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

-Saber aplicar, utilizando la información proporcionada por el ERP, las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos en el contexto de la economía actual.	B2 B3 B4 B5	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
---	----------------------	--

-Saber interpretar y elaborar, a través de un ERP, cálculos de proyectos y producción de la empresa	C10 C20 C24
- Poder elaborar un trabajo utilizando los distintos módulos del ERP: CRM, producción, compras.. generando un informe que permita una toma de decisión integral	C10 C20 C24

Contenidos

Tema

1. Introducción a la gestión de los negocios
2. Definición y tipología de combinación de negocios de las empresas
3. Combinación de negocios: fusión de sociedades anónimas
4. Combinación de negocios: la escisión en la sociedad anónima
5. Herramientas informáticas para la generación de informes y gestión integral: sistemas integrados

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	32	48
Sesión magistral	26	52	78
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	2	4	6
Pruebas de respuesta corta	2	4	6

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

Metodoloxías

	Descrición
Prácticas de laboratorio	Aplicación informática de los casos prácticos
Resolución de problemas y/o ejercicios	Planteamiento y cálculo de costes de proyectos de empresas y otras operaciones empresariales
Sesión magistral	Conceptos teóricos básicos

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión magistral	
Prácticas de laboratorio	
Resolución de problemas y/o ejercicios	

Evaluación

Descrición	Cualificación Resultados de Formación e Aprendizaxe

Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	(*)Prueba final en la que se evaluará los conocimientos del estudiantado	40	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
Pruebas de respuesta corta	(*)Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso	60	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Los criterios de evaluación abarcarán el conocimiento teórico y la competencia práctica sobre los contenidos de la asignatura.

· Resolución de problemas y/o ejercicios de respuesta corta: Realización de cuestionarios y actividades que sean planteadas durante el periodo de docencia de la materia. 60%

- Pruebas prácticas, de ejecución de tareas simuladas: Realización de una prueba final teórico/ práctico. 40 %

Los estudiantes que decidan no optar a la evaluación continua, tendrán como calificación final la obtenida en la prueba presencial final.

En cualquier caso, para superar la materia será necesario obtener una calificación mínima del 50% de la nota en el examen final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Gestión de riesgos financieros y comerciales**

Materia	Gestión de riesgos financieros y comerciales			
Código	V06G270V01704			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Lago Velando, Ángeles			
Profesorado	Lago Velando, Ángeles			
Correo-e	lvelando@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	La materia de Gestión de riesgos comerciales y financieros pretende introducir al alumno en la tipificación y medición de los riesgos comerciales y financieros en la actividad empresarial así como dotarle de las herramientas necesarias para seleccionar las acciones y medidas que pueden ponerse en marcha, con la finalidad de reducir y controlar los riesgos, limitando o eliminando sus efectos.			

Competencias

Código				
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.			
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.			
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.			
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.			
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales			
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.			
C16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.			
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.			
C21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.			
C22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.			
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.			
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).			
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.			
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.			
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.			
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.			
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.			

D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Conocer y entender jurídica y contractualmente los diferentes instrumentos de cobertura de riesgo.	B1	C6	D1	
	B2	C16	D3	
	B3	C19	D4	
	B4	C21	D5	
	B5	C22	D6	
	B6	C24	D8	
			D9	
			D10	
			D11	
			D12	
			D13	
			D14	
			D15	
			D16	
			D17	
			D18	
	Analizar los resultados obtenidos por el sistema de cobertura de riesgos elegido, de modo que puedan extraerse consecuencias y pautas para operaciones futuras.	B1		
		B2		
B3				
B4				
B5				
B6				
Adquirir habilidades de comunicación oral y escrita			D1	
Creatividad y pensamiento crítico			D4	
			D12	
Capacidad para trabajar en equipo, apreciando diferentes puntos de vista.			D8	
			D9	
			D15	

Contenidos

Tema	
Tema 1: El riesgo en la empresa	1.1. Concepto. 1.2. Clasificación de los riesgos empresariales. 1.3. La Gerencia de Riesgos en la empresa. 1.4. Instrumentos de cobertura. 1.5. Cuestionario.
Tema 2: El riesgo comercial	2.1. Concepto. 2.2. Clasificación del riesgo comercial. 2.3. Proceso de gestión del riesgo comercial. 2.4. Instrumentos de cobertura del riesgo comercial. 2.5. Principios fundamentales de la gestión del riesgo comercial. 2.6. El riesgo comercial en la empresa internacional. 2.7. Cuestionario.
Tema 3: El riesgo financiero	3.1. Concepto. 3.2. Tipología. 3.3. La gestión del riesgo de tipo de interés. 3.4. El riesgo de tipo de interés en la empresa internacional. 3.5. La gestión del riesgo de tipo de cambio. 3.6. Cuestionario.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	19	57	76
Resolución de problemas y/o ejercicios	11	33	44
Prácticas de laboratorio	9	9	18
Estudios/actividades previos	0	6	6
Pruebas de respuesta corta	6	0	6

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

Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de las bases teóricas y/o directrices de la materia para la resolución de casos y ejercicios.
Resolución de problemas y/o ejercicios	El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la aplicación de fórmulas o procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados
Prácticas de laboratorio	Resolución de problemas con bases de datos en el aula de informática.
Estudios/actividades previos	El alumno debe realizar algún tipo de actividad (lectura de legislación, búsqueda de información, lectura de algún artículo...) que le sugiera el profesor, antes de la explicación en el aula de alguna parte del temario.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	El alumno/a puede acudir a tutorías individuales en el despacho del profesor/a, dentro del horario establecido en el inicio de curso, para resolver las dudas de una forma personalizada.
Prácticas de laboratorio	El alumno/a puede resolver las dudas, de forma personalizada, en el transcurso de las sesiones que se realicen en el aula de informática.
Sesión magistral	El alumno/a puede acudir a tutorías individuales en el despacho del profesor/a, dentro del horario establecido en el inicio de curso, para resolver las dudas de una forma personalizada.
Estudios/actividades previos	El alumno/a puede acudir a tutorías individuales en el despacho del profesor/a, dentro del horario establecido en el inicio de curso, para resolver las dudas de una forma personalizada.
Probas	Descrición
Pruebas de respuesta corta	El alumno/a puede asistir de forma presencial, a una tutoría grupal en el aula, para resolver las dudas sobre las cuestiones teóricas y prácticas planteadas en este tipo de pruebas.

Evaluación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Sesión magistral	Evaluación continua: Correcta exposición y desarrollo de los conceptos teóricos expuestos en el aula a través de una prueba escrita al final del cuatrimestre.	29	B1 C6 D1 B2 C16 D3 B3 C19 D4 B4 C21 D5 B5 C22 D6 B6 C24 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Evaluación continua: Correcta aplicación de los conceptos explicados en la resolución de problemas en el aula a través de una prueba escrita al final del cuatrimestre.	30	B1 D4

Prácticas de laboratorio	Evaluación continua: Correcta aplicación de los conceptos aprendidos a través de la resolución de casos o problemas distribuidos en 6 sesiones en el aula de informática.	10	B1	D4
Estudios/actividades previos	Evaluación continua: Correcta exposición y desarrollo de los conceptos aprendidos a través de una prueba escrita al final del cuatrimestre.	1	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C6 C16 C19 C21 C22 C24 D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Pruebas de respuesta corta	Evaluación continua: Correcta aplicación de los conceptos teóricos y prácticos aprendidos a través de 3 pruebas escritas realizadas al final de la explicación y resolución del cuestionario de cada tema.	30	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C6 C16 C19 C21 C22 C24 D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Otros comentarios sobre a Avaliación

Evaluación continua:

Cuadro 1. Requisitos para acceder a la evaluación continua	
Concepto	Requisito
Asistencia	75% de las actividades presenciales
Examen final escrito realizado en la fecha oficialmente establecida de la convocatoria ordinaria del primer cuatrimestre.	Superar, como mínimo, el 40% de la parte teórica y el 40% de la parte práctica del examen.
No renunciar explícitamente , solicitándolo por escrito al profesor/a de la materia, antes de la 3ª semana de docencia. Además si a lo largo del curso académico el alumno/a acreditase documentalmente alguna causa sobrevenida que le impidiese objetivamente seguir la evaluación continua puede renunciar a ella.	

Cuadro 2. Calificación final por evaluación continua (CFEC)		
Concepto	Valoración	Ponderación
Pruebas escritas realizadas al final de cada tema; cada prueba se valorará sobre 10 puntos.	P: Media aritmética simple de las pruebas realizadas.	30%
Sesiones prácticas realizadas en el aula de informática; cada sesión se valorará sobre 10 puntos.	S: Media aritmética simple de las sesiones realizadas.	10%

Examen final escrito realizado en la fecha oficialmente establecida. Este examen constará de dos partes: una parte teórica y una parte práctica; cada parte se valorará sobre 5 puntos.	E: Suma de la puntuación obtenida en cada parte. (Para acceder a la evaluación continua se exige obtener un mínimo de 2 puntos en cada parte del examen. Ver Cuadro 1.)	60%
La calificación obtenida por el alumno/a en las pruebas y sesiones realizadas se conservará, exclusivamente, en la convocatoria ordinaria del primer cuatrimestre del curso académico en el que se obtiene.		
La calificación final por evaluación continua se obtendrá aplicando la siguiente fórmula: CFEC =P.0,3 +S.0,1 +E.0,6 Para aprobar la asignatura por evaluación continua, el alumno debe obtener una calificación final (CFEC) mínima de 5.		

El alumno/a que renuncie a la evaluación continua o no pueda acceder a ella por no cumplir los requisitos (Cuadro 1) será evaluado mediante el examen final escrito que se realizará en la fecha oficialmente establecida de la convocatoria ordinaria del primer cuatrimestre. Este examen se valorará sobre 10 puntos: 5 puntos teoría y 5 puntos práctica. Para aprobar la asignatura el alumno/a deberá superar como mínimo el 50% de cada una de las partes.

En la convocatoria de julio y en las convocatorias extraordinarias la nota final de la materia será la nota del examen escrito realizado en la fecha oficialmente establecida. Este examen se valorará sobre 10 puntos: 5 puntos teoría y 5 puntos práctica. Para aprobar la asignatura el alumno/a deberá superar como mínimo el 50% de cada una de las partes.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Juan Mascareñas Pérez-Íñigo, **El riesgo en la empresa. Tipología, análisis y valoración**, Pirámide, 2004

Pere J. Brachfield, **Gestión del crédito y cobro**, Bresca, 2009

Se proporcionarán, vía Fatic, materiales (presentaciones, apuntes, referencias...),

Bibliografía Complementaria

José Luis Jiménez Caballero, **Dirección financiera de la empresa**, Pirámide, 2009

Juan Mascareñas Pérez-Íñigo, **Finanzas para directivos**, Pearson, 2010

Felipe Nuñez de Dios, **Gestión de riesgos en la empresa internacional**, Global Marketing, 2010

Pere J. Brachfield, **Vender a crédito y cobrar sin impagados**, Bresca, 2015

Recomendaciones

Materias que se recomienda tener cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Estadística: Estadística/V06G270V01205

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Habilidades personales, directivas y comerciales				
Materia	Habilidades personales, directivas y comerciales			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	http://www.euee.uvigo.es			
Descripción xeral	Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas dedicadas a las actividades comerciales.			

Competencias	
Código	
A4	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C8	CE8. Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Resultados previstos na materia				
Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.	A4	B4	C8	D7 D9 D18
Conocer los condicionantes técnicos y los procesos sico-sociológicos que acompañan a la toma de decisiones		B5	C8	D6 D11 D18
Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	A4	B4	C8	D7 D9
Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo		B5		D3 D6 D8 D11 D14 D18
Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.				D18

Ser capaz de gestionar el tiempo laboral y personal para aumentar la productividad laboral y preservar el tiempo personal	B4	C8	D1 D3 D6 D8 D11 D12 D14 D18
Conocer las claves que afectan al sentimiento de bienestar laboral y personal	B5	C8	D3 D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18

Contenidos

Tema	
1. El comportamiento de las personas y la cultura empresarial	1.1.- Los resultados laborales 1.2.- Atributos individuales 1.3.- Esfuerzo laboral 1.4.- Apoyo organizacional
2. Gestión del tiempo	2.1. Los limitantes externos e internos para gobernar el tiempo 2.2. Vicios que derrochan el tiempo disponible 2.3.- Los ladrones del tiempo 2.4.- Gestión del tiempo
3. Comunicación	3.1. Barreras de la comunicación 3.2. La comunicación no verbal 3.3. La comunicación en una organización 3.4. Hablar en público
4. Gestión del estrés	4.1. Causas del estrés 4.2. Consecuencias del estrés 4.3. Estrategias para afrontar el estrés
5. Toma de decisiones	5.1.- Cómo tomamos decisiones 5.2.- Las decisiones racionales: fallos y técnicas de análisis, generación y evaluación de alternativas y establecimiento de criterios u objetivos. 5.3.- La participación en la toma de decisiones. 5.4.- Las decisiones no racionales. Los límites de la racionalidad. Las emociones.
6.- Inteligencia emocional	6.1.- Concepto 6.2.- Las competencias emocionales básicas: autoconocimiento, autocontrol y empatía. 6.3.- Aprender a gestionar las emociones 6.4.- Coaching
7.- Negociación	7.1.- Tipos 7.2.- Plan general de una negociación: análisis de la situación, negociación y cierre.
8.- Liderazgo	8.1.- Concepto y tipos de líderes 8.2.- El líder, ¿nace o se hace? 8.3.- Comportamiento del directivo 8.4.- Autoliderazgo
9.- Bienestar personal y laboral	9.1.- Qué es el bienestar 9.2.- Las palancas del bienestar

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	28	30	58
Estudio de casos/análisis de situaciones	20	50	70
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	2	20	22

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

Metodoloxías

Descrición

Sesión magistral	Exposición de los contenidos teóricos básicos para el desarrollo de la materia y su aplicación al análisis de situaciones.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Planteamiento de situaciones relacionadas con la materia teórica con el fin de analizar la forma de actuación ante hechos reales o ficticios que pueden ocurrir en la actividad de la empresa.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Planteamiento de casos, situaciones o problemas relacionados con los contenidos de la asignatura a resolver individualmente o en grupo en presencia del profesor

Evaluación

	Descripción	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaje			
			B4	C8	D1	D3
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	El alumno desarrollará los conocimientos adquiridos en las convocatorias oficiales de examen establecidas por el centro	100	B5		D1	D3
					D6	D7
					D8	D9
					D11	D12
					D14	D18

Otros comentarios sobre a Avaliación

La evaluación se realizará a través de los exámenes oficiales convocados por el centro. Los exámenes propondrán preguntas relacionadas con los contenidos impartidos. Podrán incluir casos y preguntas de respuesta corta. La valoración será de 0 a 10

El profesor podrá proponer ejercicios, casos y trabajos voluntarios para complementar la nota del examen.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

Dolan, Valle Cabrera, Jackson y Schuler, **La gestión de los recursos humanos**, McGraw-Hill,

Recomendaciones

Otros comentarios

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 real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo se aportará al alumnado la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Institucións da seguridade social**

Materia	Institucións da seguridade social			
Código	V06G270V01706			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Sinale OP	Curso 4	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Movilla García, Matías			
Profesorado	Movilla García, Matías			
Correo-e	movilla@paseodealfonso.com			
Web				
Descrición xeral	Coñecer a regulación esencial das institucións da seguridade social, así como a *organización e funcionamento das devanditas institucións e o réxime legal da relación xurídica de seguridade social.			

Competencias

Código	
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
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.
C17	CE17. Ser capaz de identificar e operar cos suxeitos colectivos no campo das relacións laborais, así como cas súas institucións básicas: liberdade sindical, negociación colectiva e dereito de folga.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
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 liquidacións.	B2	C12	D3
	B3	C17	D4
	B4		D5
	B5		D6
			D7
			D8
			D9
			D13
			D15
			D17

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.	B2	C12	D3
	B3	C17	D4
	B4		D5
	B5		D6
			D7
			D8
			D9
			D13
			D15
			D17
Capacidade para *interactuar cos coñecementos das prestacións de seguridade social e as relacións laborais	B2	C12	D3
	B3	C17	D4
	B4		D5
	B5		D6
			D7
			D8
			D9
			D13
			D15
			D17

Contidos

Tema	
1. Concepto e fontes da Seguridade Social.	1.1. Introducción. 1.2. Evolución da Seguridade Social en España. 1.3. Fontes da Seguridade Social.
2. Campo de aplicación e xestión da Seguridade Social.	2.1. Ámbito subxectivo do sistema español de Seguridade Social. 2.2. A estrutura e composición do sistema de Seguridade Social. 2.3. Entidades xestoras: servizos comúns 2.4 Colaboración na xestión da Seguridade Social.
3. Actos de *encuadramiento na Seguridade Social.	3.1. Inscrición de empresas. 3.2. Afiliación. 3.3. Alta. 3.4. Baixa.
4. Financiamento da Seguridade Social.	4.1. Sistemas de financiamento e recursos financeiros. 4.2. Cotización ao Réxime Xeral da Seguridade Social. 4.3. Recadación de cotas.
5. Acción protectora da Seguridade Social.	5.1. Continxencias protexidas. 5.2. Accidente de traballo. 5.3. Enfermidade profesional. 5.4. Continxencias comúns.
6. Incapacidade temporal, maternidade, paternidade e risco durante o embarazo e a lactación.	6.1. A incapacidade temporal: concepto e contido. 6.2. Protección por maternidade: concepto e contido. 6.3. Protección por risco durante o embarazo e a lactación: concepto e contido. 6.4. As prestacións por paternidade.
7. Incapacidade permanente.	7.1. Incapacidade permanente: concepto e contido. 7.2. Modalidade contributiva. 7.3. Modalidade non contributiva.
8. Xubilación.	8.1. A protección da vellez: concepto e contido. 8.2. Modalidade contributiva. 8.3. Modalidade non contributiva.
9. Protección da familia: morte e *supervivencia e prestacións familiares.	9.1. A protección á familia no sistema de Seguridade Social. 9.2. A protección por morte e supervivencia. 9.3. A pensión de viuvez. 9.4. Pensión de orfandade. 9.5. Prestacións a favor de familiares.
10. A *proteccion por desemprego.	10.1. Concepto e clases de desemprego. 10.2. Nivel contributivo. 10.3. Nivel asistencial. 10.4. Renda activa de inserción e outras axudas adicionais.
11. A protección social dos *Autónomos	11.1 a *LETA e o RETA 11.2 Os réximes especiais da *SS, traballadores do Mar e traballadores Agrarios. 11.3 Especialidades nas prestacións do RETA 11.4 A prestación por cesamento de actividade.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	4	10	14
Lección maxistral	27	40	67
Outros	1	0	1
Estudo de casos/análises de situacións	18	48	66
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	0	2

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Seminario	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: Fornecer aos alumnos a orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a tutela do profesor dos traballos que se lles asignen. A entrega polo alumno do aludido traballo por escrito, que deberá ademais defender mediante a súa exposición oral durante o tempo que indique o profesor. O seguimento polo profesor dos coñecementos adquiridos polo alumno e a resolución de dúbidas que se lle expoñan.
Lección maxistral	As sesións maxistrais nas aulas de teoría dedicaranse á explicación polo profesor dos distintos puntos que integran os contidos da materia. A súa finalidade é fornecer ao alumno unha base conceptual suficiente para afrontar os aspectos xurídico laborais na organización e funcionamento da empresa. Esta actividade deberá ser completada por outras que deberá desenvolver persoalmente o alumno, tales como a realización de lecturas recomendadas e aquelas que o profesor indique durante o desenvolvemento das sesións
Outros	En función das dispoñibilidades do INSS uno dos días de practicas faremos unha saída á Dirección Provincial para que nos expliquen o funcionamento interno da *Institucion
Estudo de casos/análises de situacións	Nas prácticas exporanse polo profesor supostos prácticos que deberán ser resoltos polo alumno, ben de forma guiada ou ben de forma autónoma. Tamén se procederá á contestación escrita polo alumno de cuestionarios de distinto formato relativos á materia explicada.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	Atenderase ao alumno persoalmente en horas de *tutoría previa cita ao correo do profesor movilla@paseodealfonso.com en relación cos contidos da materia e o *desenvolvimient dos exercicios e caso prácticos propostos.
Seminario	Atenderase persoalmente ao/o alumno/a para o desenvolvemento do traballo de seminario proposto e a súa exposición publica.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Valorarase na presentación escrita a súa estrutura e e a calidade do seu contido. Na presentación oral valorarase a claridade e capacidade de *síntesis do alumno.	10	C12 D7
Outros	Pola asistencia e seguimento das clases puntuácese en avaliación continua ata un máximo do 15% da nota	15	D5 D6 D7 D8
Estudo de casos/análises de situacións	Nas prácticas realizaranse dúas probas tipo test, nas datas que o profesor sinale, sobre os contidos teóricos da materia. Por cada proba poderase obter unha nota máxima de 1 punto (por tanto pola realización de ambas as probas, poderán obterse ata 2 puntos da cualificación final). Tamén, nestas prácticas desenvolveranse os casos prácticos que expoña o profesor para a súa resolución polo alumno, ben de forma autónoma ou ben de forma guiada. Pola boa resolución e polas boas intervencións que se produzan neste apartado, poderá obterse un máximo de 1 punto.	20	B2 D3 B3 D4 B5 D5 D6 D7 D8 D9

Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Consistirá nunha proba final de contido teórico que suporá o 30% da nota e unha proba practica que suporá o 25%. Para sumar a avaliación continua hai que obter polo menos un 4	55	B2 C12 D3 B3 C17 D4 B4 D5 B5 D6 D7 D8 D9 D13 D15 D17
--	---	----	---

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os alumnos 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 (prácticas de laboratorio máis seminarios). Os alumnos que non entren no sistema de "avaliación continua máis exame final" que figura nesta guía, serán avaliados sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ao dos alumnos que si seguiron a avaliación continua. O teórico puntúa un 65% e o practico un 35%. Apróbase cun cinco Na convocatoria FIN DE CARREIRA o alumno será avaliado nun único exame escrito, de carácter teórico e práctico (65% e 35%) e que representará o 100% da nota final.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Blasco Lahoz, J.F. y López Gandía, J., **Curso de Seguridad Social**, Última edición,
Rodríguez Ramos, M.J. et al., **Sistema de Seguridad Social**, Última edición,
Vida Soria, J. et al., **Manual de Seguridad Social**, Última edición,
Cabeza Pereiro, Jaime, **Legislación laboral y de Seguridad Social**, Última edición,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Prácticas externas/V06G270V01801

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Contabilidade de custos/V06G270V01401
Dereito do traballo/V06G270V01604

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dereito do traballo/V06G270V01604
Contratación mercantil/V06G270V01804
Técnicas de investigación social/V06G270V01708

Outros comentarios

Recoméndase aos alumnos a asistencia ás sesións teóricas e prácticas *provistos dos textos legais obxecto de estudo e traballo na aula.

É importante que teñades en conta que hai un novo texto refundido da Lei da Seguridade Social aprobado polo *RDL 8/2015

DATOS IDENTIFICATIVOS**Investigación operativa en la empresa comercial**

Materia	Investigación operativa en la empresa comercial			
Código	V06G270V01707			
Titulación	Grado en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Estadística e investigación operativa			
Coordinador/a	Vaamonde Liste, Antonio			
Profesorado	Vaamonde Liste, Antonio			
Correo-e	vaamonde@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	(*)En la empresa es necesario tomar decisiones. Las técnicas de investigación operativa constituyen un conjunto de herramientas que permiten tomar decisiones óptimas basadas en la información disponible. En esta materia se revisan de forma introductoria los principales métodos de investigación operativa, incluyendo sus principios de funcionamiento, algoritmos, interpretación de los resultados, y aplicación práctica. El enfoque es eminentemente práctico y aplicado, y se pretende que el alumno sea capaz de identificar las situaciones en las que cada técnica es apropiada, y de aplicarla de forma autónoma para la solución de problemas reales.			

Competencias

Código	
C15	CE15. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio, así como el diseño y análisis de encuestas mediante muestreo probabilístico para la realización de estudios de mercado.
C21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.	C15 C21
Identificar situaciones en las que es necesario tomar decisiones en entornos complejos y reconocer los modelos aplicables.	C15 C21
Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa.	C15 C21

Contenidos

Tema
Introducción a las técnicas de investigación operativa aplicables en el ámbito de la empresa comercial. Programación y optimización.
Modelos de distribución y asignación.
Modelos de planificación de actividades: teoría de grafos.
Modelos de negociación: Teoría de juegos.
Modelos de espera: teoría de colas.
Otros modelos de investigación operativa

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios	15	45	60
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	5	15	20
Sesión magistral	25	25	50
Pruebas de respuesta corta	3	3	6
Resolución de problemas y/o ejercicios	7	7	14

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

Metodoloxías	
	Descrición
Resolución de problemas y/o exercicios	En cada tema o método estudado se realizarán exemplos que el alumno deberá reproducir, y a continuación resolverá outros novos empregando a mesma metodoloxía.
Resolución de problemas y/o exercicios de forma autónoma	Al alumno se le facilitará un boletín de problemas, algunos de ellos con el resultado numérico correcto, para que pueda resolverlos por sí mismo.
Sesión magistral	En las clases teóricas el profesor explicará cada uno de los métodos de Investigación Operativa incluidos en el programa, sus principios de funcionamiento, las condiciones de aplicación, y la interpretación correcta de los resultados obtenidos.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas y/o exercicios de forma autónoma	El alumno podrá resolver sus dudas con el profesor durante las horas de tutoría.

Evaluación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas y/o exercicios	Deberán resolverse problemas de los distintos modelos de investigación operativa de dificultad similar a la de los ejemplos mostrados en las clases teóricas y prácticas.	95	C15 C21
Pruebas de respuesta corta	Podrán realizarse pruebas de respuesta corta, o incluir preguntas de respuesta corta en los exámenes de problemas prácticos.	5	C15 C21

Outros comentarios sobre a Avaliación

En general la evaluación se realizará mediante pruebas consistentes en la resolución de exercicios a lo largo del curso. El profesor podrá tener en cuenta de forma adicional preguntas o pruebas de respuesta corta, de forma independente o incorporadas en los enunciados de problemas prácticos.

En la convocatoria extraordinaria el examen será similar a los realizados en el período de evaluación continua.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Técnicas de investigación social**

Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulación	Grado en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción xeral	El objetivo fundamental de esta asignatura es que el alumnado conozca las técnicas de investigación social y de evaluación, y sea capaz de aplicarlas para el análisis de la realidad, de las políticas, planes y programas.			

Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.
C25	CE25. Saber elegir y aplicar técnicas de investigación social para el análisis de la realidad con el fin de orientar la estrategia comercial de la organización, así como saber evaluar las políticas comerciales.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Ser capaz de reconocer la complejidad de la realidad social y de plantear una investigación aplicada en los diferentes ambitos de la sociedad.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
			D15
Ser capaz de elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociales e instrumentos de medición de lo social.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
			D15
Ser capaz de realizar diagnósticos de situación así como evaluaciones de políticas, planes y programas desde la perspectiva de género.	B3	C25	D4
	B5		D5
			D6
			D15

Contenidos

Tema

1. Metodología de las ciencias sociales y técnicas de investigación social.	- Las técnicas de investigación social: aspectos fundamentales - Las técnicas cualitativas en el análisis de la realidad. Principales técnicas cualitativas. - El proceso de investigación social: La organización de la investigación. Diseño de un proyecto de investigación social
2. Metodología, estrategias y técnicas para el diseño e implementación de proyectos: La perspectiva de género.	- Estrategias y técnicas en el diseño e implementación de proyectos: aspectos fundamentales - La importancia de la evaluación: consideraciones para la toma de decisiones. - Los criterios, tipos y fases de la evaluación. Modelos de evaluación Elaboración de un diseño de evaluación
3. Evaluación de políticas, planes, y programas.	- La evaluación de políticas públicas. - La evaluación de planes, programas y proyectos. - El informe de evaluación. Evaluación de una política, plan, programa o proyecto

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudio de casos/análisis de situaciones	11	11	22
Trabajos tutelados	20	20	40
Presentaciones/exposiciones	7	7	14
Sesión magistral	28	42	70
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	4	0	4

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

Metodoloxías

	Descrición
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se analizaran casos concretos, problemas específicos o situaciones imprevistas con el objetivo de que el alumnado sea capaz de conocer, comprender, interpretar y proponer posibles soluciones o propuestas de mejora.
Trabajos tutelados	Se realizarán tres trabajos tutelados: - un diseño de un proyecto de investigación - un diseño de evaluación - una evaluación aplicada a una política, plan, programa o proyecto. Se facilitarán las pautas para la elaboración de los trabajos en cuanto a objetivos, estructura, contenidos y conclusiones.
Presentaciones/exposiciones	Se expondrán los trabajos realizados. Se facilitarán pautas para su presentación en cuanto a su estructura, metodología, contenidos y conclusiones.
Sesión magistral	Exposición de los contenidos de la asignatura objeto de estudio. Exposición de las bases teóricas y metodológicas fundamentales para la elaboración del trabajo/proyecto.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudio de casos/análisis de situaciones	En las clases prácticas se realizarán tutorías en grupo
Trabajos tutelados	En las clases prácticas se tutorizarán todos los trabajos

Evaluación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará el análisis de los casos planteados teniendo en cuenta las reflexiones, las consideraciones específicas, las propuestas realizadas para la intervención así como su pertinencia y coherencia. Se evaluarán los resultados de aprendizaje.	20	B3 C6 D4 B5 C11 D5 B6 C25 D6 D15

Trabajos tutelados	Se valorarán los trabajos realizados teniendo en cuenta los objetivos, la estructura, la metodología, los contenidos, resultados y conclusiones.	30	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
	Se evaluarán los resultados de aprendizaje.				
Presentaciones/exposiciones	Se valorarán las exposiciones de los trabajos realizados. Se tendrá en cuenta la justificación, la adecuación a los objetivos, los recursos metodológicos, la transferencia del conocimiento así como las explicaciones y justificaciones a las cuestiones que se puedan plantear.	10	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
	Se evaluarán los resultados de aprendizaje.				
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	El alumnado deberá dar respuesta a la actividad planteada aplicando los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante el desarrollo de la asignatura.	40	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
	Se evaluarán los resultados de aprendizaje.				

Otros comentarios sobre a Avaliación

EVALUACIÓN CONTINUA

El alumnado deberá asistir, al menos, al 80% de las sesiones presenciales de la materia. Esta evaluación continua se realizará tal y como figura en el apartado de Evaluación.

Renuncia a la Evaluación Continua: Se podrá renunciar a la evaluación continua, por causas justificadas, presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: Tres semanas desde el inicio de la actividad docente.

EXAMÉN FINAL

El alumnado que no se acoja al sistema de evaluación continua será evaluado en un exámen final en las fechas fijadas por el Centro. Este exámen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la materia y representará el 100% de la nota final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

- Arroyo Méndez, M.; Sádaba Rodríguez, I (coords.), **IMetodología de la investigación social**, Síntesis, 2012
- Callejo, J.; Viedma, A, **Proyectos y estrategias de Investigación Social: la perspectiva de la intervención**, Mc Graw Hill, 2005
- Cea D'Ancona, A, **Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social**, Síntesis, 1996
- Cea D'Ancona, A, **Fundamentos y aplicaciones en metodología cuantitativa**, Síntesis, 2012
- Corbetta, P, **Metodología y técnicas de investigación social**, Mc Graw Hill, 2007
- Del Val, C.; Gutiérrez, J., **Prácticas para la comprensión de la realidad social**, Mc Graw Hill, 2005
- Delgado, J.M.; Gutiérrez, J. (coords.), **Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales**, Síntesis, 1994
- García Ferrando, M.; Alvira, F.; Alonso, L.E.; Escobar, M. (comps.), **El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación**, Alianza, 2015
- Ruiz Olabuénaga, J.I., **Metodología de la investigación cualitativa**, Universidad de Deusto, 2012
- Valles, M., **Técnicas cualitativas de investigación social**, Síntesis, 1997

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Prácticas externas**

Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar			
Profesorado	Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	Esta materia tiene como objetivo aplicar los conocimientos adquiridos en la titulación mediante el desempeño de las tareas asignadas por la empresa durante el período tiempo establecido.			

Competencias

Código	
A5	Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
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.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
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.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
C20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
C21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
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.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
C25	CE25. Saber elegir y aplicar técnicas de investigación social para el análisis de la realidad con el fin de orientar la estrategia comercial de la organización, así como saber evaluar las políticas comerciales.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.

D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Conseguir habilidad de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia	A1	B1	C23	D1
	A2	B3	C24	D2
	A3			D4
	A4			D5
	A5			
Ser capaz de aprender, de realizar trabajo autónomo y de llevar planificación y organización del trabajo.	A3	B1	C1	D3
	A5	B2	C2	D6
		B5	C4	
		B5	C14	
			C19	
			C20	
			C21	
			C23	
			C24	
			C25	
		C26		
Ser capaz de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	A5	B2		D5
		B3		D7
				D9
Será capaz de para tomar decisiones y resolver problemas, de trabajar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	A4	B3	C32	D1
		B4	C33	D1
		B5	C34	D3
			C38	D5
				D5
				D6
				D7
				D7
				D8
				D13
			D14	
Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.		B1	C7	D9
		B5	C12	
		B6		
		B14		
Será capaz de adaptarse a nuevas situaciones. y de asumir responsabilidades.		B1	C7	D9
		B5	C12	D10
		B5	C26	D11
		B6		D12
		B14		D13
				D16
			D18	
Alcanzar compromiso ético en el trabajo	A1	B1	C1	D2
	A2	B2	C2	D6
	A4	B6	C4	D8
		B7	C6	D9
		B8	C11	D16
		B10	C15	D17
		B12	C17	D21
			C24	

Contenidos

Tema

El contenido de esta materia quedará reflejado en Contabilidad, Fiscal, Marketing y Seguridad Social. el plan de trabajo establecido por la empresa siempre teniendo en cuenta su adecuación al contenido y habilidades adquiridas durante la titulación

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas externas	0	145	145
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	0	5	5

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

Metodoloxías

	Descrición
Prácticas externas	El alumno realizará prácticas de empresa relacionadas con los contenidos teóricos y prácticos desarrollados en la titulación.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas externas	El tutor en la empresa orientará el trabajo del estudiante y guiará el proceso de aprendizaje. El tutor académico, siempre que lo considere necesario, tendrá reuniones individualizadas con los alumnos/as para llevar el seguimiento de las prácticas que están realizando.
Probas	Descrición
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	El tutor académico atenderá personalmente al estudiante para ayudarle en la elaboración, si fuera necesario, de la memoria de prácticas.

Evaluación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas externas	Evaluación del tutor de la empresa del trabajo desarrollado por el estudiante	60 A5	B2 C4 D1 B3 C14 D2 B4 C19 D3 B5 C20 D5 C21 D6 C23 D7 C24 D8 C25 D9 C26 D10 D11 D12 D13 D14 D16 D18
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	Realización de la memoria de prácticas. Se valorará la estructura, el contenido y la oportación personal del alumno.	40 A5	D1 D2 D3 D5 D12 D16 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Podrá convalidar las prácticas en empresa el/la estudiante que aporte experiencia laboral relacionada con los estudios del Grado en Comercio, siempre que presente la documentación requerida y teniendo en todo caso que realizar la memoria de su experiencia laboral. También podrán convalidar las prácticas los que hayan realizado prácticas extracurriculares que se adapten a los estudios impartidos en el Grado en Comercio y aporten la documentación requerida a tal fin, debiendo igualmente presentar la memoria sobre las prácticas realizadas y de las que se ha solicitado la convalidación

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Outros comentarios

Se recomienda al alumnado que se lea la normativa de prácticas externas curriculares de la Universidad Vigo, así como la normativa propia de prácticas externas del Grado en Comercio de la Escuela de Empresariales de Vigo.

El alumnado deberá tener en cuenta los plazos y los documentos a cubrir en cada momento para la formalización y evaluación de las prácticas

DATOS IDENTIFICATIVOS**Investigación de mercados**

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

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.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.

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	
Adquisición de habilidades de traballo en grupo, comunicación e defensa das propostas elaboradas nun proxecto de investigación de mercados	B2	D1
	B3	D2
	B4	D3
	B5	D4
	B6	D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18
Entender e saber usar os conceptos de investigación de mercados	B1	C1
		C7
		C11
		C15
		C25
Resolver problemas complexos aos que se teñen que enfrentar os responsables da área comercial ou de marketing das empresas	B1	C4
	B2	C6
	B6	C7
		C11
		C15
		C25
	C26	

Contidos

Tema	
1. O papel da investigación de mercados	Concepto. Aplicacións. Limitacións. Consideracións éticas. Tipos de investigación. Etapas. Fontes de información.
2. Investigación exploratoria. Técnicas cualitativas	Características. Reunión de grupos. Entrevista en profundidade. Técnicas proxectivas. Observación.

3. Investigación causal e descritiva. Técnicas cuantitativas	Características. Experimentación. Enquisas ad hoc. Enquisas periódicas.
4. Investigación cuantitativa	Medición e propiedades das escalas. Tipos de escalas: creación e avaliación Deseño do cuestionario Mostraxe: conceptos básicos Tipos de análises de datos
5. Elaboración do informe	Importancia do informe. Estrutura do informe. Presentación.
6. Investigación de mercados internacionais	Aspectos diferenciais da investigación de mercados internacionais Metodoloxía e fontes de información
7. As redes sociais e a investigación de mercados	Introdución: as redes sociais máis populares As redes sociais como fonte de información comercial Análise de resultados en redes sociais: ferramentas

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	17	34	51
Lección maxistral	25	0	25
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	1	15	16
Probas de resposta curta	2	25	27

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas de laboratorio	As sesións prácticas terán lugar, por norma xeral, en seminarios e, ocasionalmente, en aulas de informática. Cada sesión ten uns obxectivos diferentes que consistirán na aplicación de coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas relacionadas coa materia obxecto de estudo.
Lección maxistral	Lección maxistral por parte do profesor. Como recomendación o estudante ha de traballar previamente o material entregado polo profesor, co fin de seguir as explicacións e participar activamente nas cuestións e preguntas expostas. O material entregado debe ser complementado con anotacións adicionais derivadas da explicación ou da bibliografía incluída nas fontes de información.

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30		D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35		C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26
Probas de resposta curta	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para superar a materia o alumno deberá conseguir unha puntuación mínima de 5 puntos. A puntuación obtida pola participación e a realización e entrega de todas as tarefas establecidas polo profesor mantense na convocatoria de xuño e xullo do curso académico en vigor pero non se gardará para cursos sucesivos.

Calquera estudante que durante o curso participe no 20% das probas de avaliación do programa non poderá en ningún caso obter a cualificación de non presentado.

Os alumnos que non poidan seguir a avaliación continua serán examinados mediante unha proba escrita que representará como máximo un 60% da cualificación final, e non necesariamente coincidirá coa do resto dos alumnos.

No caso de que o desenvolvemento do curso non permita facer unha proba parcial, dita proba estará incluída no exame final da materia.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Malhotra, N.K., **Investigación de mercados**, 5ª, 2008,

Hair, J.R.; Anderson, R.E.; Tatham, R.L.; Black, W.C., **Análisis multivariante**, 5ª, 2007,

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Economía internacional				
Materia	Economía internacional			
Código	V06G270V01803			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Castro Fernández, Ana Esther Teixeira Bautista, José Francisco			
Profesorado	Castro Fernández, Ana Esther Teixeira Bautista, José Francisco			
Correo-e	teixeira@uvigo.es esther@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Economía Internacional é unha materia que se ofrece no segundo semestre do cuarto ano do Grao de Comercio. Consta de 6 créditos ECTS.			

Competencias	
Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
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.
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.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	B3 B4	C1 C3	
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		C3	D3 D4 D5
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.			D3 D4 D13 D17
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	B3	C1	D4 D5 D17

Contidos	
Tema	
Introdución á economía internacional	Qué é a economía internacional?
Análise dos ciclos económicos longos	A economía internacional ata a I Guerra Mundial. A economía internacional no período de entreguerras. A economía internacional no período posterior á II Guerra Mundial. A economía internacional da Gran Moderación á Gran Recesión.

Evolución do marco comercial e monetario. A conxuntura económica internacional	Políticas comerciais. Sistemas cambiarios Principais macromagnitudes. Decisións de política económica. Informes de organismos internacionais. Opinións de expertos.
---	--

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	20	25	45
Titoría en grupo	5	10	15
Prácticas de laboratorio	25	60	85
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	5	0	5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	O profesor introduce ao alumnado nos aspectos xerais do programa da materia e desenvolve os conceptos de comprensión máis complexa. Así mesmo proporciona ao alumnado os materiais necesarios para as súas tarefas discentes. Recoméndase ao alumnado que, fora da aula, estude o material entregado.
Titoría en grupo	Clases de resolución conxunta de dúbidas e problemas.
Prácticas de laboratorio	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentales relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos especiais con equipamento especializados (aulas informáticas...)

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	As clases prácticas e as titorías en grupo teñen como obxectivo axudar ao alumno a consolidar os coñecementos adquiridos nas clases teóricas. Ademais, permiten aos profesores orientar aos alumnos e resolver as dúbidas que poidan xurdir no proceso de aprendizaxe.
Titoría en grupo	As clases prácticas e as titorías en grupo teñen como obxectivo axudar ao alumno a consolidar os coñecementos adquiridos nas clases teóricas. Ademais, permiten aos profesores orientar aos alumnos e resolver as dúbidas que poidan xurdir no proceso de aprendizaxe.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Prácticas de laboratorio	Realización de traballos, exercicios, controis...	40	B3 B4	D3 D4 D5 D13 D17
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Avaliaranse os coñecementos adquiridos a través das clases teóricas	60	B3 B4	C1 C3

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os alumnos que por razóns xustificadas non poidan asistir ás clases prácticas, terán que demostrar no exame final que adquiriron as competencias asignadas a esta parte da docencia.

As cualificacións obtidas nas clases prácticas gardaranse para a convocatoria extraordinaria.

Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo Decanato. Poden consultarse na páxina web da Escola <http://euee.uvigo.es/es>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Castro A.E. y Teixeira J.F., **Luces y sombras de las uniones económicas**, RBA, 2017
Krugman P. y Obstfeld, M., **Economía internacional. Teoría y política**, Pearson, 2016

Bibliografía Complementaria

Krugman P., **El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual**, Prentice-Hall, 2009
Ochando, C. (coord.), **Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales**, Tirant lo Blanc, 2015
Banco central europeo, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html>,
Fondo Monetario Internacional, www.fmi.org.

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contratación mercantil**

Materia	Contratación mercantil			
Código	V06G270V01804			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición				
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Costas Martínez, María del Carmen			
Profesorado	Costas Martínez, María del Carmen			
Correo-e	costascarmen@hotmail.com			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Estudo dos aspectos xurídicos básicos da actividade do empresario no mercado e dos correspondentes instrumentos utilizados para o seu desenvolvemento: os contratos mercantiles. Asimesmo, tamén se analizaran, por unha parte, determinados medios para o desenvolvemento ou execución dos ditos contratos, como os títulos valores, e, por outra, certos bloques normativos que conforman o marco legal condicionante de aqueles, coma os dereitos da propiedade industrial e a regulación da competencia.			

Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.	B3	C9	D3
	B6		D4
			D5
			D9
			D18

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.	B3	C6	D3
	B4	C16	D6
	B5		D7
			D8
			D9
			D13
			D15
		D17	
Habilidades de comunicación oral e escrita.	B4	C9	D4
			D7
			D8
			D15
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			D3
Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			D4
Compromiso ético no traballo.			D15
Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.			D18

Contidos

Tema	
Tema 1. INTRODUCCIÓN Á CONTRATACIÓN MERCANTIL.	1.1. Concepto de obriga. Concepto de contrato mercantil. 1.2. Os contratos sometidos a condicións xerais. Outras formas de contratación. 1.3. Os contratos de comercio exterior.
Tema 2. A COMPRAVENDA MERCANTIL.	2.1. Concepto e réxime xurídico da compravenda mercantil. As obrigas das partes. A transmisión dos riscos. 2.2. Compravendas empresariais especiais. 2.3. Contratos afíns a compravenda.
Tema 3. A CONTRATACIÓN NOS MERCADOS FINANCEIROS.	3.1. Organización e réxime xurídico da contratación nos mercados financeiros. 3.2. A contratación no mercado primario. 3.3. A contratación no mercado secundario.
Tema 4. OS CONTRATOS DE XESTIÓN, DISTRIBUCIÓN, MEDIACIÓN E CUSTODIA.	4.1. O contrato de comisión e o contrato de axencia. 4.2. Os contratos de distribución. 4.3. Os contratos de mediación ou corretaxe. 4.4. O depósito mercantil.
Tema 5. OS CONTRATOS DE FINANCIAMENTO E GARANTÍA.	5.1. O préstamo mercantil. 5.2. O arrendamiento financeiro. 5.3. O contrato de facturación. 5.4. A conta corrente mercantil. 5.5. O contrato de crédito ao consumo. 5.6. A fianza. 5.7. A prenda e a hipoteca. 5.8. Outras modalidades de garantía.
Tema 6. OS CONTRATOS BANCARIOS.	6.1. As entidades de crédito e os contratos bancarios: réxime xurídico. 6.2. As contas bancarias. 6.3. Operacións activas. 6.4. Operacións pasivas. 6.5. Operacións neutras ou de xestión.
Tema 7. O CONTRATO DE TRANSPORTE.	7.1. A actividade de transporte e o contrato de transporte: réxime xurídico. 7.2. O transporte terrestre de mercadorías. 7.2.1. Réxime xurídico e clases. 7.2.2. Elementos persoais do contrato. 7.2.3. A carta de porte. 7.2.4. As obrigas das partes. 7.2.5. A responsabilidade do porteador. 7.3. O transporte terrestre de persoas. 7.4. Outros contratos de transporte.
Tema 8. O CONTRATO DE SEGURO.	8.1. A actividade aseguradora e o contrato de seguro: réxime xurídico. 8.2. Elementos do contrato de seguro. 8.3. As obrigas das partes. 8.4. O seguro contra danos. 8.5. Os seguros de persoas.

Tema 9. INTRODUCCIÓN AOS TÍTULOS VALORES. A LETRA DE CAMBIO (I).	9.1. Os títulos valores: concepto e réxime xurídico. 9.2 O dereito incorporado ao título. 9.3 Clases de título valores. 9.4. A letra de cambio. Concepto e réxime xurídico. 9.5. O libramento. 9.6. A aceptación. 9.7. O protesto. 9.8. O endoso. 9.9. O aval.
Tema 10. A LETRA DE CAMBIO (II). O CHEQUE E O PAGARÉ.	10.1. O cumprimento das obrigas cambiarias. 10.2. O cheque: concepto e réxime xurídico. 10.3. O pagaré: concepto e réxime xurídico.
Tema 11. A PROTECCIÓN XURÍDICA DAS INVENCIONS, DO DISEÑO INDUSTRIAL, DOS SIGNOS DISTINTIVOS E DO DEREITO DE AUTOR.	11.1. Réxime legal das creacións de fondo. 11.2. As patentes de invención: concepto, requisitos, dereito á patente, invencións laborais, concesión da patente, efectos da patente, contido do dereito de patente, as licencias. 11.3. Os modelos de utilidade. 11.4. Réxime legal das creacións de forma: o deseño industrial. 11.5. As marcas: concepto, o dereito sobre a marca, clases de marcas, a marca comunitaria. 11.6. O nome comercial. 11.7. O dereito de autor.
Tema 12. O DEREITO DA COMPETENCIA.	12.1. O principio de liberdade de competencia. 12.2. A competencia desleal: concepto e réxime xurídico; as cláusulas especiais; accións e medidas cautelares contra a competencia desleal. 12.3. A publicidade comercial: concepto e réxime xurídico; tipos de publicidade prohibidos. 12.4. A protección da libre competencia: o Dereito de defensa da competencia.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	22	30	52
Lección maxistral	27	25	52
Probas de resposta curta	1	45	46

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas de laboratorio	Neste tipo de sesións presenciais, propórase a realización de diversas actividades, fundamentalmente o estudo e análise de casos, situacións e documentación; resolución de supostos prácticos; e contestación a cuestionarios que tratarán sobre distintos aspectos da materia.
Lección maxistral	A través das sesións maxistrais, o profesor exporá os aspectos máis relevantes dos distintos temas que integran o programa da materia explicitado no apartado "contidos"

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	
Prácticas de laboratorio	

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio presentaránse. para a súa contestación por escrito polo alumno e correspondente avaliación polo profesor, cuestionarios e casos prácticos sobre a materia explicada nas sesións maxistras. Tamén proporáse para a súa avaliación, a presentación de pequenos traballos ou informes sobre temas previamente indicados polo profesor. A puntuación final obtida por toda-las actividades indicadas será a media que corresponda á cualificación de cada un dos ditos traballos.	40	B3 B4 B5 B6	C6 C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D8 D9 D13 D15 D17 D18
Probas de resposta curta	O exame final consistiría na presentación de varias preguntas sobre a materia explicada nas sesións maxistras, que deberán ser respondidas polo alumno de forma acertada e concisa. Para que a nota obtida nas Prácticas de laboratorio faga media e sume á cualificación final, é preciso obter nesta proba final unha nota mínima de 2,5 sobre 6.	60		C9 C16	D3 D4 D15 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para que a nota obtida na avaliación continúa das prácticas sume á cualificación do exame final, deberá obterse neste exame unha cualificación mínima de 2,5 puntos sobre 6.

Enténdese que un estudante sigue a avaliación continúa se asiste a algunha das prácticas.

Para poder optar a superar a materia por avaliación continúa é requisito asistir ó 90% das prácticas.

Na segunda convocatoria conservarásese a cualificación obtida nas prácticas de laboratorio.

Os estudantes que non sigan a avaliación continúa serán avaliados nun exame final que será diferente dos de avaliación continúa e que constará de preguntas teóricas e un caso práctico.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

Bercovitz Rodríguez Cano (director), **Contratos mercantiles.**, Última edición,

Cuesta Rute, J.M., **Contratos mercantiles**, Última edición,

AAVV: Memento Práctico Francis Lefebvre, **Memento Práctico Francis Lefebvre: Contratos mercantiles**, Última edición,

Gimeno-Bayon Cobos, R. e outro, **Derecho cambiario**, Última edición,

O'Callaghan Muñoz, X. e outros, **Propiedad Industrial. Teoría y Práctica**, Última edición,

Robles Martín Laborda, A., **Libre competencia y competencia desleal**, Última edición,

Aparicio González, M^a. Luisa, **Código de Comercio y Leyes complementarias**, Última edición,

<http://www.westlaw.es>, **Base de datos de legislación y jurisprudencia**,

Recomendacións

Outros comentarios

Recoméndase á asistencia das sesións teóricas e prácticas provisto dos textos legais que correspondan.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Historia económica e do comercio**

Materia	Historia económica e do comercio			
Código	V06G270V01805			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Vallejo Pousada, Rafael			
Profesorado	Vallejo Pousada, Rafael			
Correo-e	vallejo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Estudar o nacemento e evolución do empresario e da empresa como axente económico tomando como referencia a figura do comerciante e o comercio exterior nas economías preindustriais. Explicar a evolución histórica, desde a Revolución Industrial ata a "Terceira Revolución Industrial", do empresario e da empresa en contextos cambiantes. Considerando as respostas na xerencia, organización e estratexias empresarias, tanto no ámbito da produción como no da distribución.			

Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
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.
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
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.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Identificar o proceso de crecemento e desenvolvemento económico a longo prazo.	B6	C1 C2 C3	D3 D4 D5 D9 D10 D13 D15
Considerar e analizar os factores e variables económicas e non económicas que infuen no comercio e nas políticas comerciais dos países.	B3 B6	C1 C2 C3 C6	D3 D4 D5 D9 D10 D13 D15

Aprender e comprender o proceso de nacemento e transformación das principais institucións económicas o longo do tempo.	B3 B6	C1 C2 C3 C6	D4 D5 D9 D10 D13 D15
Coñecer e analizar os procesos de aparición, transformación e crise da empresa e dos empresarios.	B3 B6	C1 C2 C3 C6	D3 D4 D5 D9 D10 D13 D15
Comprensión das restricións e do marco de regulación que subxacen nunha economía globalizada	B3 B6	C1 C2 C3 C6	D3 D4 D5 D9 D10 D13 D15

Contidos

Tema	
Tema 2. Primeira globalización (1870-1914).	A Revolución industrial, a empresa industrial e a empresa moderna. Políticas comerciais. A primeira globalización.
Tema 1. O comercio internacional no período preindustrial	Os descubrimentos xeográficos, cambios e dinámica do comercio mundial. As Instituciones económicas e as empresas.
Tema 3. A economía internacional (1914-2014).	O retroceso da globalización no período de entreguerras (1914-1945); O proteccionismo e a desintegración da economía internacional. A idade de ouro do capitalismo e das economías socialistas; A descolonización e os procesos de desenvolvemento (1945-1973).A empresa na segunda revolución tecnolóxica. A segunda globalización e as crisis económicas (1973- 2010); As transformacións nas formas de produción, na organización empresarial, e na lóxística da distribución.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	1.5	0	1.5
Lección maxistral	12	0	12
Seminario	32.5	65	97.5
Debate	4	9	13
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	24	26

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introductorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a materia.
Lección maxistral	Sesións dedicadas a ofrecer unha visión xeral de cada un dos temas e que servirán de marco de referencia para os seminarios.
Seminario	Actividades enfocadas a traballar lecturas, previamente distribuídas, sobre os contidos da materia. Estas lecturas son unha peza central no desenvolvemento da materia. Permiten afondar e complementar os contidos das clases teóricas.
Debate	Estas sesións consistirán en discusións entre o alumnado sobre temas relacionados cos contidos. Propondranse temas controvertidos e característicos da historiografía propia da materia. Utilizaranse e desenvolveranse argumentacións baseadas nas lecturas distribuídas previamente polas docentes e/ou ben obtidas na propia búsqueda de información do alumnado.

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

Seminario	Actividades orientadas a traballar lecturas, previamente distribuídas, relativas os contidos da materia. As lecturas constituín a peza crave para o desenvolvemento da materia. Permiten afondar e complementar os contidos das clases teóricas.
Debate	Estas sesións consistirán en discusións e controversias xurxidas entre o alumnado sobre os temas relacionados cos contidos. Propóndranse temas suxetos a contoversia significativa dentro da historiografía propia da materia. Utilizaranse e desenvolveranse argumentacións baseadas nas lecturas a traballar, previamente distribuídas pola profesora e/ou ben obtidas na propia búsqueda de información do alumnado.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Seminario	Valorarase: 1.- Distinción da liña do tempo histórico do tema da lectura. 2.- Diferenciación de aspectos relevantes e significativos das lecturas. 3.- Selección e interpretación dos indicadores importantes. 4.- Articulación ou conexión dos aspectos sinalados co tema principal da lectura. 5.- Presentación dun breve resumo da lectura despois do seminario. 6.- Asistencia, participación, cumprimento, aptitude. Así mesmo os aspectos formais (redacción, sintaxe, ortografía,...) e a expresión oral.	40	B3 B6	C1 C2 C3 C6	D3 D4 D5 D9 D10 D13 D15
Debate	Valorarase: 1.- Argumentación e a exposición organizada e coherente. 2.- Asistencia, participación, cumprimento, aptitude, así mesmo a expresión oral.	10	B3	C1 C2 C3 C6	D3 D4 D5 D9 D10 D13 D15
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Realizaráanse no examen final da materia. O alumnado debe desenvolver os aspectos ou cuestións máis relevantes do tema que se pregunta, ten que razonar, relacionar e estruturar a información dun modo coherente.	50	B3 B6	C1 C2 C3 C6	D4 D5 D10

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación contida nesta guía docente está dirixida a alumnas e alumnos de **ensinanza presencial**:

- 1.- Os debates e os seminarios son de asistencia obrigatoria, representan un 10 e un 40%, respectivamente da nota final. Sempre e cando a/o alumna/o obteña un mínimo de 4 no examen final, asista o 95% das sesións de seminario e a todos os debates.
- 2.- A nota obtida nas debates e seminarios terá vixencia nas convocatorias ás que da dereito a matrícula de cada curso académico.
- 3.- A cualificación obtida no examen final supondrá o 50% da nota final.
- 4.- Para o alumnado que renuncia a ensinanza presencial, a avaliación recae sobre o examen final escrito.
- 5.- As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2017-2018 en caso de conflito ou disparidad entre as datas dos exames prevalecerán as sinaladas na páxina web da Escola de Estudos Empresarias.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

- Feliu, Gaspar y Carles Sudrià, **Introducción a la historia económica mundial**, 2013,
Frieden, Jeffrey A., **Capitalismo global: el trasfondo económico de la historia del siglo XX**, 2006,
Maddison, Angus, **La Economía mundial: una perspectiva milenaria**, 2002,
Kenwood, A.G. and A.L. Lougheed, **Historia del desarrollo económico internacional**, 1995,

Valdaliso, José M^a y Santiago López, **Historia Económica de la Empresa**, 2007,
Palafox, J. (ed), **Los tiempos cambian. Historia de la economía**, 2014,
Catalan, J. J.A Miranda y R.Ramón Muñoz (eds), **Distritos y clusters en la Europa del Sur**, 2011,
Chang, Ha-J., **Economía para el 99% de la población**, 2015,
Escohotado, Antonio, **Los enemigos del comercio : historia de las ideas sobre la propiedad privada**, 2008-2016,
Espasa,
Williamson, Jeffrey G. y Tomás Fernández Aúz, **Comercio y pobreza: Cuándo y cómo comenzó el atraso del Tercer Mundo**, 2012, Crítica,

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Socioloxía: Socioloxía do consumo/V06G270V01105

Economía internacional/V06G270V01803

Outros comentarios

O contido da esta guía desenvolverase dentro dun marco con certo grado de flexibilidade.

Así mesmo, achegaráselle ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo. Utilizaráse a plataforma TEMA en fatic.uvigo.es na que constaran instrucción concretas.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición				
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Vázquez Núñez, Francisco José			
Profesorado	Castelo Boo, Santiago Vázquez Núñez, Francisco José			
Correo-e	pvazquez@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Conceptos básicos del comercio electrónico y sus tipos. Sitios Web y sus tecnologías. Herramientas para valorar sitios de comercio electrónico. Seguridad de la información y de las transacciones en el comercio electrónico. Aspectos informáticos de la legislación sobre el comercio electrónico			

Competencias

Código	
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Conocer los elementos que conforman o influyen en un sistema informático y ser capaz de configurar un sistema informático básico para el comercio electrónico.	C24	D2
	C26	D18
Conocer y saber aplicar los elementos y herramientas utilizadas en el comercio electrónico	C24	D2
	C26	D18

Contenidos

Tema	
1 Introducción al Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 Infraestructura Tecnológica del comercio electrónico	2.1 Internet y world wide web 2.2 Creación de un sitio web de comercio electrónico. 2.3 Seguridad online y sistemas de pago.
3. Conceptos de negocios	3.1. Conceptos de marketing del comercio electrónico. 3.2. Comunicaciones de marketing del comercio electrónico. 3.3. Cuestiones éticas, sociales y políticas del comercio electrónico. 3.4 Cuestiones jurídicas en el comercio electrónico
4. El comercio electrónico en acción	4.1. Ventas al detalle y servicios online. 4.2. Contenido y medios online. 4.3.Redes sociales, subastas y portales. 4.4. Comercio electrónico B2B, comercio colaborativo.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	1	0	1
Sesión magistral	12	15	27
Prácticas en aulas de informática	22	20	42

Trabajos y proyectos	15	40	55
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	25	25

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

Metodoloxías	
	Descrición
Actividades introductorias	Valoración de los conocimientos previos del alumno y explicación de la metodología a seguir a lo largo del curso.
Sesión magistral	En estas sesiones se expondrá a los alumnos los conceptos y metodologías necesarias para el conocimiento de la materia
Prácticas en aulas de informática	Ejercicios propuestos por el profesor que los alumnos resolverán con la ayuda del ordenador en el aula de informática. Serán trabajos individuales y en grupo. Los trabajos realizados conducirán a la realización de una página web de comercio electrónico operativa.

Atención personalizada	
Probas	Descrición
Trabajos y proyectos	Se realizarán en grupos de un máximo de tres alumnos trabajos o proyectos tutelados por los profesores de la materia. Esta tutorización se hará en el horario de tutorías publicado o previa cita con el profesor
Resolución de problemas y/o ejercicios	Para la corrección de problemas o para aclarar dudas de problemas o ejercicios planteados, los alumnos tendrán su disposición a los profesores en el horario de tutorías publicado o concertando una cita con el profesor

Evaluación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Sesión magistral	En este apartado se valorará la asistencia a las clases impartidas en el aula, tanto sean sesiones magistrales como en las que se desarrollen trabajos en aula	5	C24 C26	D2 D18
Prácticas en aulas de informática	En este apartado se valorará la asistencia a las prácticas en el aula de ordenadores	5	C24 C26	D2 D18
Trabajos y proyectos	En este apartado se calificarán los trabajos de teoría y proyectos prácticos realizados por los alumnos que entregarán en los plazos fijados y mediante las plataformas. También se calificará la participación activa en las clases de teoría y trabajos en aula	80	C24 C26	D2 D18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Consistirá en la realización de ejercicios propuestos por el profesor que se resolverán con la ayuda del ordenador y que tendrán que ser entregados en las fechas que se fijen por medio de la plataforma TEMA. También se calificará la asistencia a las Prácticas en aula de ordenador	10	C24 C26	D2 D18

Otros comentarios sobre a Avaliación

En las convocatorias ordinaria y extraordinaria de Junio - Julio, se hará un único examen que consistirá en responder a preguntas por parte del alumno del trabajo realizado y presentado por él mismo o por el grupo de que forme parte. Los alumnos que no hayan hecho el trabajo o no hayan asistido al menos al 75% de las clases, tendrán un examen oral que cubrirá el 100% de la calificación.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

Areítio, Javier, **Seguridad de la información**, 2008,

Laudon, Kenneth; Carol Guercio Traver, **E-commerce: Negocios, tecnología y sociedad**, 2009,

Tanenbaum, Andrew, **Redes de computadores**, 2003,

Silberschatz, A, **Fundamentos de bases de datos**, 2011,

Ramez Elmansri; Shamkant B. Navathe, **Fundamentos de Sistemas de Bases de Datos**, 2008,

Laudon, Kenneth, **E-Commerce 2015: Business, Technology, Society**, 2014,

Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,

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

Laudon, Kenneth, **E-commerce 2013: Negocios, tecnología y sociedad**, 2014,
Chaffey, Dave, **Marketing Digital. Estrategia, Implementación y práctica**, 2014,
Varios, **Transformación Digital**, 2016, The Valley Business School, 2016

Recomendaciones

Outros comentarios

En caso de discrepancia entre las diferentes versiones lingüísticas de esta Guía Docente, se considerará como principal la versión en Castellano

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

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	García de la Puerta, Marta			
Profesorado	García de la Puerta, Marta			
Correo-e	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con coñecementos propios da titulación de comercio. É un curso de inglés para fins específicos cos contidos da especialidade coma eixe conductor. Se afondará na interdisciplinaridade, nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST) e adicarase un módulo á procura de emprego (selección de ofertas, documentos de presentación, modalidades de CV e entrevistas)			

Competencias

Código	
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	B4
Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.	C7
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.	C8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	C18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C26

Contidos

Tema

Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors
The role of marketing	2.1. Skills and qualifications 2.2. Organisations 2.3. Role of marketing within an organisation 2.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	3.1. Outlining a marketing plan 3.2 International customer communication (differences in cultural attitudes and behaviours; adapting messages for a new market. 3.3. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 3.4. Marketing Mix: the Ps, the Cs, As and Os. 3.5. Writing a strategy 3.6. Marketing Budget 3.7. Executive summary
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Exhibitions and events	5.1. Booking a stand 5.2. Dealing with visitors 5.3. Networking at a social event 5.4. Writing a follow-up e-mail

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	26	60	86
Prácticas de laboratorio	22	40	62
Actividades introductorias	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	Presentación de contidos teóricos, discusión sobre os mesmos e instrucións sobre 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.
Actividades introductorias	Presentación da materia, do sistema de traballo e da avaliación

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	A atención personalizada desenvolveráse nas sesións prácticas en grupo pequeno e nas titorías correspondentes (Despacho 21 da EUEE).

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	1. Probas escritas individuais a realizar en clase (30%) 2. Probas orais a realizar en clase (20%) 3. Outras tarefas a realizar dentro ou fóra da aula, por exemplo, actividades de lectura ou escrita de textos relacionados co comercio (10%)	60	B4 C7 C8 C14 C18 C26
Prácticas de laboratorio	Outras actividades orais ou escritas en grupo a determinar. Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercados (40%)	40	B4 C7 C8 C14 C18 C26

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación será continua. A condición para ser avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais.

O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas (maio) deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

Se algún alumno/a non pode asistir ó 80% das sesións presenciais e seguir a avaliación continua **deberá comunicarllo ó profesorado argumentadamente ó comezo do curso**. Este alumnado deberá realizar na primeira edición de actas (maio) unha proba final que suporá o 100%.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade_show_etiquette.htm1, **Trade show booth etiquette can attract or repel attendees**,

http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com_content&task=vie, **Definition of market research**,

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Outros comentarios

O alumnado deberá chegar puntualmente para ser recoñecida a súa asistencia.

É imprescindible asistir sempre cos materiais necesarios para o seguimento da clase (libro e outro material disposto pola profesora, de selo caso).

O uso de aparellos de telefonía móbil quedan estrictamente prohibidos na aula. O non cumprimento desta norma suporá automaticamente a expulsión do estudante.

Calquera tipo de plaxio suporá un suspenso.

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

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Código	V06G270V01809			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)En esta asignatura, además de seguir insistiendo en la adquisición de una buena destreza idiomática general en el nivel comprensivo y comunicativo, se podrá incidir más de lleno en la práctica de algunas habilidades que puedan ser útiles de cara a la futura actividad que los alumnos deberán afrontar, al tener que utilizar un idioma extranjero como herramienta de trabajo, tanto en el mundo laboral como en el profesional.			

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*)CE7. Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	C7
(*)Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
(*)	C26
(*)	C8
(*)	C18
(*)	C26
(*)	C14

Contidos

Tema	
1. Wiederholung und Ergänzung der Nebensätze	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Adjektiv: Deklination und Steigerung	2. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (I)
3. Die Relativsätze	3. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (II)
4. Wiederholung und Ergänzung der Modalverben	4. Verkaufsgespräche (I)
5. Wiederholung und Ergänzung des Perfekts	5. Verkaufsgespräche (II)
6. Das Passiv	6. Das Beratungsgespräch (I)

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	40	0	40
Resolución de problemas	0	90	90
Lección maxistral	10	0	10
Probas de resposta curta	5	0	5

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	C7 C8 C14 C18 C26
Probas de resposta curta Exame final escrito	75	C7 C8 C14 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. Fuentes 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

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

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

Recomendaciones

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

DATOS IDENTIFICATIVOS**Trabajo de Fin de Grado**

Materia	Trabajo de Fin de Grado			
Código	V06G270V01991			
Titulación	Grado en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar			
Profesorado	Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción xeral	El trabajo fin de grado es un trabajo personal que cada estudiante realizará de manera autónoma bajo tutorización docente y que debe permitirle mostrar de forma integrada la adquisición de conocimientos y las competencias asociadas a la titulación			

Competencias

Código	
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.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D12	CT12. Creatividad.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Será capaz de buscar y estructurar un trabajo sobre cualquier tema . Tendrá capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	A1	B1	C27	D1
		B1	C31	D1
		B3		D2
		B6		D2
		B9		D4
		B12		D5
				D6
				D6
				D7
				D7
				D8
				D9
				D12
			D12	
			D16	
			D18	
			D18	
			D20	
			D21	

Será capaz de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.

A1	B1	C1	D1
A2	B3	C2	D2
A4	B4	C5	D3
	B6	C9	D8
	B7	C13	D15
		C19	D18
		C22	D22
		C24	
		C31	
		C32	

Contenidos

Tema

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Proyectos	0	120	120
Trabajos tutelados	5	10	15
Actividades introductorias	5	10	15

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

Metodoloxías

	Descrición
Proyectos	Trabajo autónomo en el que cada estudiante realizará un proyecto con una finalidad específica y en el que se deberá planificar, diseñar y ejecutar una serie de actividades basadas en la recopilación, análisis y tratamiento de la información así como la investigación.
Trabajos tutelados	La evolución del trabajo fin de grado será tutorizada de manera personal.
Actividades introductorias	Se diseñará el trabajo y se darán las pautas para la recopilación y el análisis de las fuentes y la bibliografía.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Actividades introductorias	El tutor dedicará el tiempo que considere necesario a atender a cada estudiante a su cargo explicando en que consiste el trabajo fin de grado y orientándolo en los inicios del mismo
Proyectos	El tutor asesorará al estudiante en la preparación y realización de su proyecto
Trabajos tutelados	El tutor dedicará el tiempo que considere necesario a atender a cada estudiante a su cargo y orientar su trabajo y guiar el proceso de aprendizaje, así como corregir y revisar la memoria y la presentación oral

Evaluación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Proyectos Realización y presentación del trabajo autónomo del estudiante.	100	B1 D2 B3 D4 B4 D5 D6 D7 D12 D16 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

El tutor emitirá un informe sobre cada trabajo a su cargo, en los términos de favorable o desfavorable, y podrá emitir una calificación numérica del mismo que el tribunal encargado de evaluar el TFG podrá tener en cuenta

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Outros comentarios

Se recomienda que el alumnado lea previamente la normativa de la Universidad de Vigo sobre el TFG , así como la normativa propia del grado en Comercio de la Escuela de Empresariales.

El alumnado deberá tener en cuenta las recomendaciones establecidas para elaborar el TFG y para su presentación.

Es importante que el alumnado tenga en cuenta los plazos y formularios a cumplimentar en cada momento
