



Facultad de Comercio

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE DE LAS TITULACIONES: GRADO EN COMERCIO, MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL, MÁSTER EN DIRECCIÓN DE PYMES.

UBICACIÓN

DIRECCIÓN: CALLE TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER LA SITUACIÓN EN EL MAPA PULSE EN EL SIGUIENTE ENLACE O BIEN USE STREETVIEW. PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

FOTOS DEL EDIFICIO CENTRAL DE LA FACULTAD DE COMERCIO Y DE LA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO A La EEI.)



INSTALACIONES Y SERVICIOS

Puede consultar esta información en la web del centro: <http://www.fcomercio.es>

EQUIPO DECANAL

Equipo Decanal de la Facultad de Comercio

CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DEL CURSO DE LA UNIVERSIDAD DE VIGO

- El Calendario del Curso Académico del Grado en Comercio se puede consultar en la página web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Grado en Comercio

Asignaturas**Curso 1**

| Código | Nombre | Cuatrimestre | Cr.totales |
|---------------|--|--------------|------------|
| V06G270V01101 | Economía: Microeconomía | 1c | 6 |
| V06G270V01102 | Empresa: Matemáticas comerciales | 1c | 6 |
| V06G270V01103 | Empresa: Principios de gestión responsable | 1c | 6 |
| V06G270V01104 | Matemáticas: Matemáticas | 1c | 6 |
| V06G270V01105 | Sociología: Sociología del consumo | 1c | 6 |
| V06G270V01201 | Economía: Economía española y mundial | 2c | 6 |
| V06G270V01202 | Economía: Macroeconomía | 2c | 6 |
| V06G270V01203 | Empresa: Fundamentos de contabilidad | 2c | 6 |
| V06G270V01204 | Empresa: Fundamentos de marketing | 2c | 6 |
| V06G270V01205 | Estadística: Estadística | 2c | 6 |

Curso 2

| Código | Nombre | Cuatrimestre | Cr.totales |
|---------------|--|--------------|------------|
| V06G270V01301 | Contabilidad financiera | 1c | 6 |
| V06G270V01302 | Derecho mercantil | 1c | 6 |
| V06G270V01303 | Muestreo aplicado a la investigación de mercados | 1c | 6 |
| V06G270V01304 | Idioma comercial: Inglés | 1c | 6 |
| V06G270V01305 | Idioma comercial: Francés | 1c | 6 |
| V06G270V01306 | Idioma comercial: Alemán | 1c | 6 |
| V06G270V01307 | Informática aplicada a la gestión comercial | 1c | 6 |
| V06G270V01401 | Contabilidad de costes | 2c | 6 |
| V06G270V01402 | Decisiones de inversión en el comercio | 2c | 6 |
| V06G270V01403 | Marketing estratégico | 2c | 6 |
| V06G270V01404 | Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial | 2c | 6 |
| V06G270V01405 | Régimen fiscal de la empresa | 2c | 6 |

Curso 3

| Código | Nombre | Cuatrimestre | Cr.totales |
|---------------|---|--------------|------------|
| V06G270V01501 | Contabilidad de gestión | 1c | 6 |
| V06G270V01502 | Decisiones de financiación en el comercio | 1c | 6 |
| V06G270V01503 | Planificación de recursos de información integrados | 1c | 6 |
| V06G270V01504 | Gestión del comercio exterior | 1c | 6 |
| V06G270V01505 | Idioma para la negociación intercultural: Inglés | 1c | 6 |

| | | | |
|---------------|--|----|---|
| V06G270V01506 | Idioma para la negociación intercultural: Francés | 1c | 6 |
| V06G270V01507 | Idioma para la negociación intercultural: Alemán | 1c | 6 |
| V06G270V01601 | Presentación e interpretación de la información financiera | 2c | 6 |
| V06G270V01603 | Marketing internacional | 2c | 6 |
| V06G270V01604 | Derecho del trabajo | 2c | 6 |
| V06G270V01605 | Tributación de las operaciones comerciales | 2c | 6 |
| V06G270V01606 | Estrategia empresarial y gestión de ayudas | 2c | 6 |

Curso 4

| Código | Nombre | Cuatrimestre | Cr.totales |
|---------------|---|--------------|------------|
| V06G270V01701 | Sistemas de la información integrados para la gestión | 1c | 6 |
| V06G270V01702 | Creación de empresas comerciales | 1c | 6 |
| V06G270V01703 | Combinaciones de negocios | 1c | 6 |
| V06G270V01705 | Habilidades personales, directivas y comerciales | 1c | 6 |
| V06G270V01707 | Investigación operativa en la empresa comercial | 1c | 6 |
| V06G270V01708 | Técnicas de investigación social | 2c | 6 |
| V06G270V01801 | Prácticas externas | 2c | 6 |
| V06G270V01802 | Investigación de mercados | 2c | 6 |
| V06G270V01803 | Economía internacional | 2c | 6 |
| V06G270V01806 | Comercio electrónico: Elementos informáticos | 1c | 6 |
| V06G270V01807 | Idioma para la comunicación internacional: Inglés | 2c | 6 |
| V06G270V01809 | Idioma para la comunicación internacional: Alemán | 2c | 6 |
| V06G270V01991 | Trabajo de Fin de Grado | 2c | 6 |

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Microeconomía**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Economía: Microeconomía | | | |
| Código | V06G270V01101 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas | | | |
| Coordinador/a | Freire Serén, María Jesús | | | |
| Profesorado | Alonso Carrera, Jaime Freire Serén, María Jesús | | | |
| Correo-e | mjfreire@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | La materia pretende ofrecer al alumnado una visión de la economía desde un punto de vista global para luego hacerlo desde el punto de vista microeconómico, para lo cual se analizarán el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los diferentes agentes económicos: | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG5 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CE21 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | | |
|--|--------------|-----|-----|------|------|
| Desarrollar la capacidad de los estudiantes para analizar los efectos que sobre el comportamiento de los agentes económicos, y sobre los mercados, tienen los distintos cambios en la economía | CB1 | CG1 | CE1 | CT1 | |
| | | CB2 | CG2 | CE2 | CT1 |
| | | CB3 | CG2 | CE3 | CT3 |
| | | CB4 | CG3 | CE4 | CT4 |
| | | CB5 | CG3 | CE5 | CT4 |
| | | | CG5 | CE6 | CT5 |
| | | | CG5 | CE8 | CT5 |
| | | | CG6 | CE9 | CT6 |
| | | | CG7 | CE21 | CT7 |
| | | | CG8 | | CT8 |
| | | | CG9 | | CT9 |
| | | | | | CT13 |

| | | | | |
|---|-----|-----|------|------|
| Despertar el interés del alumnado respecto al análisis de los efectos de las políticas microeconómicas de manera que sean capaces de formar una opinión sobre la eficacia de un nuevo instrumento de política económica de cara a conseguir los objetivos para los que se creó. | CB1 | CG1 | CE1 | CT1 |
| | CB2 | CG1 | CE3 | CT1 |
| | CB3 | CG2 | CE4 | CT2 |
| Fomentar el trabajo en grupo y potenciar las habilidades para expresar y defender en público sus argumentos | CB4 | CG2 | CE5 | CT3 |
| | CB5 | CG3 | CE6 | CT3 |
| | | CG3 | CE6 | CT4 |
| | | CG4 | CE7 | CT4 |
| | | CG5 | CE9 | CT5 |
| | | CG5 | CE21 | CT5 |
| | | CG6 | | CT6 |
| | | CG7 | | CT6 |
| | | CG8 | | CT7 |
| | | CG9 | | CT8 |
| | | | | CT13 |

Contenidos

| Tema | |
|---|---|
| I. Introducción | Tema 1. Pensar como un economista: conceptos básicos. Escasez. Economía. Racionalidad. Eficiencia y equidad. Coste de oportunidad. Análisis marginal. Modelos económicos: FPP y las ganancias del comercio. |
| II. El funcionamiento de los mercados | Tema 2. Elementos básicos de oferta y demanda. La curva de oferta, la curva de demanda y desplazamientos. Equilibrio y mecanismo del mercado. La elasticidad. Análisis de bienestar: Excedente del consumidor y del productor. Efectos de la intervención del Estado: controles de precios e impuestos. |
| III. La conducta de la empresa | Tema 3. La producción: tecnología y rendimientos de escala. La función de producción. Producto medio y marginal. Ley de rendimientos marginales decrecientes. Descripción de los rendimientos de escala. Tema 4. Los costes de producción. De la función de producción a la curva de coste total, coste fijo y variable. Coste medio y marginal. El coste a largo plazo y la elección de la combinación de factores que minimizan costes (recta isocoste, isocuanta y relación técnica de sustitución, elección). Decisiones de producción. Tema 5. Maximización de beneficios y oferta competitiva. Ingreso total y beneficio. Ingreso marginal, coste marginal y maximización de beneficios. La curva de coste marginal y la decisión de oferta de la empresa competitiva. Curva de oferta de la empresa en competencia perfecta a corto y largo plazo. Equilibrio competitivo a largo plazo. |
| IV. Competencia imperfecta y fallos del mercado | Tema 6. El poder de mercado. Monopolio natural y barreras a la entrada. Decisiones de producción y precios. El ingreso y la maximización de los beneficios. El coste del monopolio en términos de bienestar. Tema 8. Externalidades, bienes públicos e información asimétrica. Externalidades e ineficiencia del mercado. Bienes públicos frente a otros bienes. El problema del parásito. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas | 14 | 14 | 28 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 4 | 8 | 12 |
| Lección magistral | 27 | 57 | 84 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 4 | 22 | 26 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------------|--|
| Resolución de problemas | Dedicaremos las clases prácticas a realizar pequeñas pruebas y ejercicios que el estudiante tendrá que resolver. |

| | |
|---|--|
| Resolución de problemas de forma autónoma | El alumno podrá acceder a la plataforma de tele-enseñanza MooVi donde dispondrá de cuestionarios y boletines de ejercicios para reforzar los contenidos de cada tema. |
| Lección magistral | En las clases magistrales se plantearán los puntos principales de cada tema, esbozando lo más importante de cada punto. Se intentará que las clases sean participativas. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------------|--|
| Resolución de problemas | El docente ayudará a resolver las dudas que se planteen en la resolución de ejercicios y problemas por parte del alumnado. Dedicará tiempo a aclarar las dudas que puedan surgir de lo explicado en las clases teóricas y puestas de manifiesto en la resolución de cuestiones y ejercicios. |
| Lección magistral | El docente aclarará las dudas que puedan surgir acerca de los conceptos explicados en clases teóricas |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---|--|--------------|--|
| Resolución de problemas | Ejercicios y/o exámenes parciales que impliquen la resolución de ejercicios y preguntas cortas | 30 | CG1 CG2 CE6 CE21 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT13 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | La resolución de Test y pequeños ejercicios | 0 | CG1 CG2 CG3 CG5 CT3 CT4 CT6 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Examen final. | 70 | CG1 CG2 CG3 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

En la modalidad de evaluación continua la nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final (70% de la nota final) y de la nota de de las distintas pruebas que se harán a lo largo del curso (30% de la nota final). El examen final (hasta 7 puntos) se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La evaluación continua (hasta 3 puntos) incluye la resolución de ejercicios y cuestiones de manera autónoma.

Los alumnos que en el plazo fijado (antes de la tercera semana de docencia) renuncien a la evaluación continua, solicitándolo por escrito al profesor de la materia o que a lo largo del curso presenten un justificante que acredite documentalmente y de manera suficiente la causa que objetivamente le impida seguir la evaluación continua, tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes (consultense en <https://fcomercio.uvigo.es/>) y la nota final de la materia será la del examen final, el cual se valorará sobre 10 puntos.

En la convocatoria de junio, siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

En la convocatoria de julio y en las convocatorias extraordinarias la nota final de la materia será la nota del examen oficial que se realizará en las fechas fijadas en el calendario de exámenes, examen que en dicho caso se valorará sobre 10 puntos.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Krugman, P. y R. Wels, **Fundamentos de economía**, 4^º-5^º, Editorial Reverté, 2022

Bibliografía Complementaria

Mankiw, G. y M. Taylor, **Economía**, 1^º, Ediciones Paraninfo, 2017

Mankiw, G., **Principios de economía**, 6^ª, Ediciones Paraninfo, 2012

Krugman, P. Wels, R. y K. Graddy, **Fundamentos de economía**, 3^ª, Editorial Reverté, 2008

I.N.E.,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Matemáticas comerciales**

| | | | | |
|------------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Empresa: Matemáticas comerciales | | | |
| Código | V06G270V01102 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Cabaleiro Casal, Roberto | | | |
| Profesorado | Cabaleiro Casal, Roberto | | | |
| Correo-e | rcab@uvigo.es | | | |
| Web | http://euee.uvigo.es | | | |
| Descripción general | La materia matemáticas comerciales se centra en el conocimiento tanto de las bases que fundamentan el proceso lógico-financiero, como una amplia casuística de operaciones susceptibles de valoración con criterios diversos. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG6 | 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 |
| CE6 | 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. |
| CE19 | 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. |
| CE21 | CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo. |
| CE22 | CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones. |
| CE24 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT14 | CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT16 | CT16. Iniciativa. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|--|--------------|------|------|
| Saber cuales son los elementos intervinientes y plantear y calcular las diferentes magnitudes en operaciones de formación y amortización de capitales. | CG1 | CE22 | CT3 |
| | CG2 | CE24 | CT4 |
| | CG3 | | CT5 |
| | CG6 | | CT6 |
| | | | CT10 |
| | | CT12 | |
| | | CT17 | |
| | | CT18 | |
| Conocer y disponer de las habilidades necesarias para la elección y discriminación de operaciones financieras en función de elementos identificadores de coste y/o rendimiento | CG2 | CE6 | CT1 |
| | CG3 | CE19 | CT3 |
| | CG6 | CE21 | CT4 |
| | | CE22 | CT5 |
| | | CE24 | CT6 |
| | | | CT9 |
| | | | CT12 |
| | | | CT13 |
| | | | CT14 |
| | | | CT15 |
| | | | CT16 |
| | | | CT17 |
| | | | CT18 |

Contenidos

| Tema | |
|---|---|
| 1. Fundamentos básicos | 1.1. Conceptos básicos en la elección financiera 1.2. Leyes financieras 1.3. Suma financiera de capitales 1.4. Operación financiera 1.5. Reserva matemática o saldo financiero 1.6. Magnitudes financieras 1.6. Sistemas financieros |
| 2. Regímenes clásicos de capitalización | 2.1. Leyes financieras de capitalización 2.2. Operaciones financieras simples 2.3. Intereses 2.4. Tipos de interés 2.5. Comparaciones entre regímenes Anexo: Cuentas corrientes bancarias de depósito y de crédito |
| 3. Regímenes clásicos de descuento | 3.1. Leyes financieras de descuento 3.2. Operaciones financieras simples de descuento 3.3. Descuentos 3.4. Tantos de descuento Anexo: El descuento bancario |
| 4. Rentas financieras ciertas | 4.1. Concepto y elementos 4.2. Clasificación 4.3. Propiedades 4.4. Valor capital o financiero de una renta 4.5. Rentas discretas con rédito periodal constante 4.5.1. Con términos constantes 4.5.2. Con términos variables |
| 5. Operaciones de amortización de capitales | 5.1. Concepto 5.2. Planteamiento general 5.3. Periodos de carencia 5.4. Métodos de amortización 5.4.1. Amortización americana 5.4.2. Progresivo o francés 5.4.3. Con cuotas de amortización constantes 5.4.4. Con términos variables 5.4.5. Con tipos indicados |
| 6. Tantos de coste y rendimiento de las operaciones financieras | 6.1. Introducción 6.2. Tantos de coste y de rendimiento nominales 6.3. Tantos de coste y de rendimiento medios 6.4. Tantos de coste y de rendimiento efectivos 6.5. Tasa anual equivalente (TAE), coste y rendimiento efectivo remanente (CER/RER) |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 23 | 25 | 48 |
| Resolución de problemas | 18 | 68 | 86 |
| Prácticas de laboratorio | 4 | 8 | 12 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 0 | 1 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 0 | 2 |
| Observación sistemática | 1 | 0 | 1 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|--|
| Lección 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. |
| Resolución de problemas | Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral. |
| Prácticas de laboratorio | Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios especiales con equipamiento y software informático especializado. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|---|
| Prácticas de laboratorio | El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de un sistema de aprendizaje colaborativa a través de conjunto de tareas y de actividades que se proponen al alumno, siguiendo un itinerario de aprendizaje. |
| Resolución de problemas | El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de las clases de resolución de problemas y/o ejercicios. Además en cualquier escenario de docencia (presencial, mixta o totalmente virtual) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de Moovi, ...) bajo la modalidad de concertación previa. En situaciones de un escenario de docencia no presencial, en la medida de lo posible se atenderán las solicitudes de tutorización en un plazo no superior a 3 días hábiles. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------------------------|---|--------------|--|
| Examen de preguntas objetivas | Pruebas para evaluación que pueden incluir preguntas tipo test o preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. | 40 | CG1 CE6 CT1 CG2 CE19 CT3 CG3 CE21 CT4 CG6 CE22 CT5 CE24 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |

| | | | | | |
|--|--|----|--------------------------|-------------------------------------|--|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Prueba en la que el alumno/ debe solucionar una serie de problemas y/o ejercicios en un tiempo/condiciones establecido/as por el profesor/a. Para ello, el alumnado debe aplicar los conocimientos adquiridos. | 50 | CG1 CG2 CG3 CG6 | CE6 CE19 CE21 CE22 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Observación sistemática | Percepción atenta, racional, planificada y sistemática para describir y registrar las manifestaciones del alumnado. | 10 | CG1 CG2 CG3 CG6 | CE6 CE19 CE21 CE22 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas tipo test, preguntas directas sobre contenidos concretos, de resolución de problemas y/o ejercicios, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor.

Durante el curso académico, finalizados los capítulos, se realizarán pruebas tipo test o de preguntas directas sobre contenidos concretos que supondrán el 30% de la calificación sobre una base de 10 puntos. También, durante el curso académico, se recopilarán evidencias sobre las manifestaciones positivas por parte del alumnado en el proceso de enseñanza/aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor, que supondrán un 10% de la calificación sobre una base de 10 puntos. Estas evidencias surgirán del trabajo realizado por el alumno en las clases teóricas y/o prácticas, o bien a través de la presentación de alguna actividad a realizar fuera del aula, la cual será previamente comunicada por el profesor a todos los alumnos por medios electrónicos (Moovi).

En este proceso de evaluación continua, en la última semana del cuatrimestre se realizará una última prueba escrita que contendrá preguntas tipo test y/o preguntas directas, así como de resolución de problemas y/o ejercicios y que supondrá el 60% de la nota de la materia, correspondiendo el 10% a las preguntas test y preguntas directas y el 50% a la resolución de problemas y/o ejercicios. La prueba de la última semana del cuatrimestre se califica sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 3 puntos para que tenga efecto la valoración por el descrito proceso de evaluación continua. La materia está superada cuando las aportaciones de las calificaciones de las pruebas anteriores a la calificación total alcance, como mínimo, 5 de los 10 puntos posibles.

Los alumnos que no se presenten a la prueba de la última semana del cuatrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a la evaluación continua.

Los alumnos que no hayan seguido, hayan renunciado, o no superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, serán evaluados a través de un examen global que se realizará en las fechas oficiales establecidas y publicadas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia, y que incluirá solamente las metodologías de evaluación con preguntas tipo test o de preguntas directas (3 puntos) y de resolución de problemas y/o ejercicios (7 puntos).

Los alumnos que concurran a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global de la materia en la fecha establecida y publicada por el centro, que será valorado con los mismos criterios enunciados en el párrafo anterior.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

BARQUERO LÓPEZ, M. J.; MAESTRO MUÑOZ, M. L, **Problemas resueltos de matemática de las operaciones financieras**, AC, 2003

GIL LUEZAS, M.A.; GIL PELÁEZ, **Matemática de las operaciones financieras. Tomos I e II.**, UNED, 1992

Bibliografía Complementaria

BONILLA, M. ; IVARS, A. ; MOYA, I, **Matemáticas de las operaciones financieras. Teoría Y Práctica**, Thomson, 2006

CRUZ RAMBAUD, S.; VALLS MARTÍNEZ, M. C., **Introducción a las Matemáticas Financieras**, Pirámide, 2014

DE LA FUENTE SÁNCHEZ, D.; PRA, I., **Matemáticas De Las Operaciones Financieras (Manuales)**, Editorial Universitaria Ramón Areces (UNED), 2020

DE LA FUENTE SÁNCHEZ, D.; PRA, I., **Ejercicios de Matemáticas De Las Operaciones Financieras (Manuales)**, Editorial Universitaria Ramón Areces (UNED), 2020

PRIETO PEREZ, E., **Matemática Financiera. Tomo I. Teoría matemática de las Operaciones Financieras en ambiente de certeza.**, Gabinete Financiero, 2008

VALLS MARTÍNEZ, M.C.; CRUZ RAMBAUD, S., **Introducción a las matemáticas financieras: problemas resueltos.**, Pirámide, 2009

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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. Por lo tanto podría ser objeto de posteriores ajustes a medida que lo aconseje el propio desarrollo del curso académico.

Por otro lado, esta guía aporta a los alumnos la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso de formación.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Principios de gestión responsable**

| | | | | |
|------------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Empresa: Principios de gestión responsable | | | |
| Código | V06G270V01103 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Sinde Cantorna, Ana Isabel | | | |
| Profesorado | Sinde Cantorna, Ana Isabel | | | |
| Correo-e | asinde@uvigo.es | | | |
| Web | http://euee.uvigo.es | | | |
| Descripción general | Se trata de presentar a la empresa como agente en el sistema económico, su gobierno, funcionamiento y estructura, así como la responsabilidad de su actuación con respecto a los agentes internos y externos. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG5 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE11 | 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. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|--|--------------|------|------|
| Reflexión sobre responsabilidades sociales y éticas | CG1 | CE4 | CT15 |
| Conocer los diferentes subsistemas de la empresa | CG2 | CE11 | CT18 |
| Ser capaz de realizar valoraciones sobre la situación de la empresa | CG5 | | |
| Ser capaz de interpretar indicadores de control de gestión | | | |
| Comprender el concepto de calidad, su repercusión en las tareas y funciones y su influencia en el desempeño comercial, así como saber implantar y evaluar sistemas de gestión y normas de calidad. | | | |

Contenidos

| Tema | |
|---|--|
| Tema 1. La empresa y su entorno. Subsistemas empresariales | Concepto de empresa La empresa como sistema Subsistemas de la empresa Entorno y empresa Posición competitiva de la empresa |
| Tema 2. El empresario y los objetivos empresariales. | Teorías de la empresa Teoría del empresario Objetivos empresariales Objetivos y grupos de interés |
| Tema 3. Ética y responsabilidad en la empresa del siglo XXI | Introducción Concepto de ética y moral Ética empresarial Colectivos afectados por la ética empresarial Los costes de la falta de ética |

| | |
|---|--|
| Tema 4. La ética y la dirección de empresas | Componentes del sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humano Sistema cultural Sistema político Responsabilidad de la dirección |
| Tema 5. La gestión responsable de los recursos financieros | Objetivos e tarefas da función financeira Concepto de inversión Valoración de inversiones Ciclo de explotación da empresa e a súa xestión Financiación Fontes de financiación |
| Tema 6. Empresa y producción responsable | Sistema de producción Eficiencia y productividad I+D+i Costes de producción Capacidad de producción y localización Gestión de inventarios |
| Tema 7. Sistema de gestión de la calidad y gestión medioambiental | Concepto de calidad. Implantación de sistemas de gestión de la calidad y gestión medioambiental Herramientas de apoyo |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 27 | 19 | 46 |
| Resolución de problemas | 14 | 20 | 34 |
| Estudio de casos | 8 | 19 | 27 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 30 | 32 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 10 | 11 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------------|--|
| Lección magistral | Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio con ayuda de diverso material impreso o proyectado. |
| Resolución de problemas | Resolución de ejercicios y cuestiones por parte del alumno de forma individual o en grupo bajo la supervisión del profesor. |
| Estudio de casos | Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura, bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|------------------|--|
| Estudio de casos | Tiempo reservado para orientar y atender al alumnado y resolver sus dudas en el proceso de adquisición de las competencias de la materia. El alumno dispondrá de esta atención personalizada en el horario de tutorías que a tal efecto será publicado en el centro. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | |
|--|---|--------------|------------------------|--------------|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Resolución de ejercicios, casos o supuestos sobre contenidos y conceptos desarrollados en la asignatura | 50 | CG2 CG5 | CT15 CT18 |
| Examen de preguntas objetivas | Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve. | 50 | CG1 | CE4 CE11 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

1. El alumno deberá superar tanto la parte teórica como la parte práctica del examen final. La calificación será la nota media obtenida en ambas partes. Se calificará de 0 a 10. Para aprobar será necesario obtener una media no inferior a 5. En todo caso, los profesores se reservan la posibilidad de plantear algún trabajo o actividad, así como valorar la asistencia participativa a clase. La concreción de las actividades a realizar dependerá en gran medida del número de alumnos, medios para trabajar en grupo, etc.

2. Compromiso ético. Se espera que @alumn@ presente un comportamiento ético adecuado. En el caso de detectar un comportamiento no ético (copia, plagio, utilización de aparatos electrónicos no autorizados, por ejemplo) se considerará que

@alumn@ no reúne los requisitos necesarios para superar la materia. En ese caso, la cualificación global en el presente curso académico será de suspenso (0,0).

Fuentes de información

Bibliografía Básica

García Rodríguez, Manuel (Coord), **Factoría de economía de la empresa**, 1, Pirámide, 2016

Martínez Martínez, C. y Martínez López, MC, **Introducción a la economía de la empresa**, 1, Pirámide, 2016

García del Junco, J.; Palacios Florencio, B. y Espasandín Bustelo, F., **Manual práctico de responsabilidad social corporativa**, 1, Pirámide, 2014

Bibliografía Complementaria

González Domínguez, FJ y Ganaza Vargas, JD, **Fundamentos de economía de la empresa**, 1, Pirámide, 2015

Castells, Manuel et. al., **Otra economía es posible**, 1, Alianza Editorial, 2017

Melé, J.A., **Dinero y conciencia. ¿A quién sirve mi dinero?**, 8, Plataforma Actual, 2014

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 | | | | |
|---------------------------------|--|----------|-------|--------------|
| Matemáticas: Matemáticas | | | | |
| Asignatura | Matemáticas: Matemáticas | | | |
| Código | V06G270V01104 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | Gallego | | | |
| Departamento | Matemáticas | | | |
| Coordinador/a | García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos | | | |
| Profesorado | García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos | | | |
| Correo-e | cherves@uvigo.es fjgarcia@uvigo.es | | | |
| Web | http://moovi.uvigo.gal | | | |
| Descripción general | La materia Matemáticas, en la titulación de Grado en Comercio, tiene como función primordial proporcionarle al alumnado el lenguaje, los conocimientos y las principales técnicas matemáticas básicas que precisará tanto en su formación como en el ejercicio profesional. Además, deberá contribuir a desarrollar el razonamiento lógico para la resolución de problemas, la capacidad de análisis de datos, la interpretación de resultados y la síntesis de conclusiones; fomentando en todo momento la participación, la colaboración y el espíritu crítico. Para eso, se buscará la comprensión y el manejo de los conceptos y técnicas fundamentales de álgebra lineal y cálculo; así como su aplicación a diversas áreas de estudio. | | | |

Competencias

| Código | Descripción |
|--------|--|
| CE21 | 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. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|--|-----------------------------------|
| Conocer las técnicas básicas de derivación de funciones reales de variable real y su aplicación en el contexto económico. | CE21 CT3 CT4 CT5 CT17 |
| Calcular autovalores y clasificar me las formas cuadráticas atendiendo a su signo. | CE21 CT3 CT4 CT5 CT17 |
| Aplicar las nociones básicas y las reglas del cálculo diferencial de funciones de varias variables para formular y resolver problemas de optimización. | CE21 CT3 CT4 CT5 CT17 |
| Argumentar de modo claro y riguroso, tanto en forma oral cómo escrita. | CT3 CT4 CT17 |

Contenidos

| Tema | Contenido |
|-----------------------------------|---|
| Funciones reales de una variable. | Introducción. Funciones elementales: dominio, límites, continuidad, crecimiento. Derivabilidad: Cálculo de derivadas. Interpretación económica. Máximos y mínimos. Derivadas de orden superior:Concavidad/convexidad. |

Cálculo matricial.

Matrices. Operaciones con matrices. Determinantes.

Sistemas de ecuaciones lineales.

Autovalores.

Formas cuadráticas. Signo de una forma cuadrática.

Funciones de varias variables reales.
Optimización.

Introducción. Gráficas, conjuntos de nivel y propiedades.

Derivadas parciales: Cálculo e interpretación. Matriz jacobiana. Regla de la cadena.

Derivadas de orden superior. Matriz hessiana.

Convexidad y concavidad. Máximos y mínimos.

Optimización sin restricciones. Condiciones necesarias y suficientes de 1º y 2º orden para la existencia de óptimos.

Optimización con restricciones de igualdad. Condiciones necesarias y condiciones suficientes.

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 26 | 26 | 52 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 25 | 25 |
| Seminario | 22 | 33 | 55 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 2 | 16 | 18 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|---|
| Lección magistral | Exposición por parte de los profesores de las líneas generales de los contenidos, teóricos y prácticos, sobre la materia; con el objetivo de facilitar la adquisición de conocimientos por parte del alumnado. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Resolución de problemas propuestos en el aula. |
| Seminario | En las clases prácticas se fomentará la intervención del alumnado para exponer sus dificultades, intervenir en la resolución de las dificultades planteadas por otros compañeros, o en ejercicios y cuestiones planteadas por los profesores. |

Atención personalizada

Metodologías Descripción

| | |
|-----------|--|
| Seminario | En las clases podrán atenderse las dudas que tenga el alumnado para el seguimiento de la materia. Habrá tutorías presenciales/online con la utilización de los despachos virtuales y del correo electrónico. |
|-----------|--|

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-----------------------------------|---|--------------|-----------------------------------|
| Lección magistral | Asistencia y aprovechamiento de las clases teóricas y prácticas | 10 | CT4 CT17 |
| Seminario | Trabajo realizado en las clases prácticas | 30 | CE21 CT3 CT4 CT5 CT17 |
| Examen de preguntas de desarrollo | Examen final | 60 | CE21 CT3 CT4 CT5 CT17 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para la calificación por evaluación continua, es necesario:

- a) obtener una nota mínima de 3 puntos (sobre 10) en el examen final
- b) asistir con regularidad a las clases teóricas y prácticas

Para el estudiantado que no sea evaluado por evaluación continua, la calificación será la que resulte exclusivamente del examen final (100%) .

En la convocatoria de fin de carrera, el examen supondrá el 100% de la calificación.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Besada, M.; García-Cutrín, J.; Mirás, M.; Vázquez, C., **Cálculo de varias variables: Cuestiones y ejercicios resueltos.**, 1ª Edición., Pearson Educación, 2001

Besada, M.; García-Cutrín, J.; Mirás, M.; Quinteiro, C.; Vázquez, C., **Un mar de matemáticas**, Servicio de Publicacións da Universidade de Vigo, 2016

Sysaeter, K.; Hammond, P.; Carvajal, A., **Matemáticas para el análisis económico**, 2ª Edición, Pearson, 2012

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|---|--|----------|-------|--------------|
| Sociología: Sociología del consumo | | | | |
| Asignatura | Sociología: Sociología del consumo | | | |
| Código | V06G270V01105 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía | | | |
| Coordinador/a | Vázquez Silva, Iria | | | |
| Profesorado | Vázquez Silva, Iria | | | |
| Correo-e | ivazquez@uvigo.es | | | |
| Web | http://euee.uvigo.es | | | |
| Descripción general | Esta materia tiene como objetivo fundamental proporcionar al alumnado los conocimientos necesarios para entender el significado social del consumo así como las lógicas que subyacen en las diversas prácticas de consumo. | | | |

| Competencias | |
|---------------------|---|
| Código | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE3 | CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. |
| CE8 | 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. |
| CE14 | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |

| Resultados de aprendizaje | | | |
|---|-------------------|--------------------|----------------------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
| Reconocer y analizar la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el consumo, la sociedad de consumo y los estilos de vida. | CG3 CG5 CG6 | CE3 CE8 CE14 | CT4 CT5 CT10 CT15 |
| Comprender y analizar la evolución del consumo habida cuenta los cambios económicos, políticos, sociales y culturales. | CG3 CG5 CG6 | CE3 CE8 CE14 | CT4 CT5 CT10 CT15 |
| Saber reconocer y evaluar las bases sociales y culturales del funcionamiento de los mercados así como los estilos de vida y las prácticas de consumo, desde la perspectiva de género. | CG3 CG5 CG6 | CE3 CE8 CE14 | CT4 CT5 CT10 CT15 |

| Contenidos | |
|---------------------------------|---|
| Tema | |
| (*)1. Introducción á socioloxía | (*)- Obxecto e análise sociolóxica - A reflexividade nas ciencias sociais - Pluralismo metodolóxico |

| | |
|--|--|
| 2. La sociedad de consumo: emergencia y consolidación. | - Aproximación a la sociedad de consumo: *conceptualización y *contextualización. - Formación y desarrollo de la sociedad de consumo de masas. - *Fordismo y *posfordismo |
| 3. Sujetos del consumo: identidades y consumo | - Constitución del sujeto social del consumo: los nuevos sujetos de consumo. - Consumo y relaciones sociales: relaciones de género y relaciones de consumo. - La importancia de las redes sociales en el funcionamiento de los mercados. |
| 4. La política de lo consumo: relaciones de poder | - Globalización, producción y consumo. - Desigualdades Norte-Sur. - *Dilemas sobre el consumismo y nuevos desafíos: emergencia climática. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 27 | 56 | 83 |
| Estudio de casos | 10 | 15 | 25 |
| Trabajo tutelado | 10 | 30 | 40 |
| Examen de preguntas objetivas | 2 | 0 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------|---|
| Lección magistral | Exposición de los contenidos de la asignatura objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el alumnado. |
| Estudio de casos | En las clases prácticas se realizarán diversas actividades relacionadas con hechos, problemas, situaciones, etc. De cada una de las actividades realizadas se entregará un informe. |
| Trabajo tutelado | El alumnado realizará un trabajo sobre consumo a partir del guión que se le proporcionará al comienzo del curso. El trabajo será en grupo. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------|---|
| Lección magistral | Se aclararán las dudas del alumnado relacionadas con el desarrollo de los temas. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa. |
| Trabajo tutelado | Se realizará un seguimiento personalizado, individualmente ou en grupo reducido, de los trabajos. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa. |
| Estudio de casos | Se resolverán las dudas del alumnado en cada uno de los casos propuestos. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------------------------|--|--------------|---|
| Estudio de casos | Se valorará la resolución de los casos prácticos | 10 | CG3 CE3 CT4 CG5 CE8 CT5 CG6 CE14 CT10 CT15 |
| Trabajo tutelado | Se valorará la elaboración de un trabajo. | 40 | CG3 CE3 CT4 CG5 CE8 CT5 CG6 CE14 CT10 CT15 |
| Examen de preguntas objetivas | Se realizará prueba tipo test sobre todos los contenidos de la asignatura. | 50 | CG3 CE3 CT4 CG5 CE8 CT5 CG6 CE14 CT10 CT15 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

EVALUACIÓN CONTINUA

Es obligatoria la asistencia al 80% de las sesiones presenciales.

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 presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: 3 semanas desde el inicio de la actividad docente.

EVALUACIÓN 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 asignatura. Representará el 100% de la nota final.

Convocatoria de segunda oportunidad: El alumnado que no supere la asignatura en la primera oportunidad podrá presentarse al exámen final en la fecha fijada por el Centro en su calendario de exámenes. Este exámen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la asignatura. Representará el 100% de la nota final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Alonso, L.E., **La era del consumo**, Siglo XXI, 2005

Bauman, Z., **Vida de consumo**, Fondo de Cultura Económica, 2007

Alonso L.E., **Prácticas económicas y economía de las prácticas**, Libros de la Catarata, 2009

Baudillard, J., **La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras**, Siglo XXI, 2009

Bocock, R., **El consumo**, Talasa, 1993

Bourdieu, P., **La distinción**, Taurus, 2006

Lipovetsky, G., **La felicidad paradójica: ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo**, 3ª ed., Anagrama, 2016

Marinas, J.M., **Investigar la cultura del consumo**, Síntesis, 2010

Sassatelli, R., **Consumo, cultura y sociedad**, Amorrortu, 2012

Sennett, R., **La cultura del nuevo capitalismo**, 3ª ed., Anagrama, 2008

Arribas Macho, J.M., **Sociología del consumo e investigación de mercados**, UNED, 2013

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Economía española y mundial**

| | | | | |
|------------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Economía: Economía española y mundial | | | |
| Código | V06G270V01201 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía aplicada | | | |
| Coordinador/a | Padín Fabeiro, María Carmen | | | |
| Profesorado | Padín Fabeiro, María Carmen | | | |
| Correo-e | padin@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | <p>(*)Economía Española y Mundial es una materia básica que consta de un total de 6 créditos ECTS, que se corresponden con 150 horas de trabajo del estudiante, de las cuales 50 son actividades presenciales, mientras que el resto serán actividades de trabajo personal.</p> <p>Esta materia pretende iniciar al estudiante en el conocimiento de la Economía Aplicada, *comenzando por el análisis de la Economía Mundial y Española. Se trata de que comprenda el funcionamiento y estructura de la Economía Mundial y Española, haciendo hincapié, por una parte, en las diferencias entre Países Desarrollados y Países en vías de Desarrollo, y por otra parte, en la estructura económica de España.</p> <p>Se organiza en Actividades Básicas (*AB) y Actividades Complementarias (AC)</p> | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CE1 | CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización. |
| CE3 | CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|--|--------------|------------|-----------------------------|
| Adquirir conocimientos básicos para entender el funcionamiento de la economía mundial y española | CG3 | CE1 CE3 | CT3 |
| Manejar la información estadística proporcionada por las fuentes estadísticas de la economía mundial y de España | CG3 | | CT13 |
| Sintetizar la información estadística en indicadores económicos relevantes | CG3 | CE1 CE3 | |
| Elaborar y exponer los resultados, empleando en un nivel básico los programas informáticos de cálculo y realizar gráficos y presentaciones | CG3 CG4 | | CT15 CT17 |
| Redactar y sintetizar los resultados anteriores | CG3 CG4 | CE1 | CT3 CT13 CT15 CT17 |
| Someter a contraste y discusión las ideas proporcionadas en las lecciones magistrales | CG4 | CE1 | CT3 CT17 |
| Revisar con cierta periodicidad a evolución de los resultados alcanzados | | | CT3 CT15 CT17 |
| Gestión personal efectiva en terminos de tiempo, planificación y comportamiento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal | | | CT3 CT13 CT15 CT17 |

| Contenidos | |
|---|--|
| Tema | |
| Parte I: Introducción | Los objetivos básicos y las preguntas relevantes. Organización y método de trabajo. Principales conceptos: Crecimiento y Desarrollo. Fuentes estadísticas y bibliográficas. |
| Parte II. Economía mundial. | Los factores del crecimiento económico: estrategias y experiencias. Los elementos estructurales de los Países Desarrollados. Características estructurales de los países en vías de desarrollo. Las teorías del subdesarrollo económico. Instituciones y relaciones económicas internacionales |
| Parte III. Economía española. | Evolución de la Economía Española: Etapas, factores de crecimiento y cambio estructural. La especialización productiva y comercial. Eficiencia, sostenibilidad y equidad. |
| Parte IV: La actualidad de la economía española y mundial | Temas de actualidad de la economía mundial. Temas de actualidad de la economía española. |

| Planificación | | | |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Lección magistral | 27 | 0 | 27 |
| Prácticas de laboratorio | 22 | 0 | 22 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 39 | 39 |
| Examen de preguntas objetivas | 0 | 20 | 20 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 0 | 32 | 32 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 0 | 10 | 10 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|---|---|
| | Descripción |
| Lección magistral | Las sesiones magistrales forman parte de las Actividades Básicas de la Materia. En cada una de las sesiones, el profesorado desarrollará los contenidos del Programa. Se había tomado como punto de partida las preguntas destacadas en cada uno de los temas, así como los resultados y conclusiones que se vayan alcanzando simultáneamente en las otras actividades docentes relacionadas con el tema. |
| Prácticas de laboratorio | Las prácticas de laboratorio forman parte de las Actividades Básicas. En cada una de ellas el alumnado realizará un ejercicio en que deberá aprender a manejar información para el estudio de la economía mundial y de España. Con dichos ejercicios el estudiante aprenderá a organizar la información y a sintetizar los datos en indicadores relevantes (PIB, población, PIB per cápita, coeficiente de apertura, tasa de actividad, tasa de desempleo, gasto público, productividad etc.). Eso exigirá la realización de cálculos (tasas de variación, números índice, actualización de variables monetarias, tasas de participación), su representación y análisis. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Forman parte de las Actividades Complementarias, de carácter presencial o no presencial, consistentes en pruebas donde los estudiantes demuestren su capacidad individual para resolver un ejercicio de manera autónoma, sin necesidad de tutorización personal. |

| Atención personalizada | |
|--|---|
| Metodologías | Descripción |
| Prácticas de laboratorio | Las consultas personalizadas se realizarán tanto a través de actividades presenciales (tutorías) como no presenciales. Cuando las dudas sean generalizadas, se responderá colectivamente a todos los alumnos mediante el envío de un correo electrónico a través de la Plataforma de Docencia Virtual. Se recomienda al estudiante que acuda regularmente a las sesiones prácticas, en las que se hará el seguimiento personalizado de los resultados alcanzados en las diferentes pruebas de evaluación. |
| Pruebas | Descripción |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Las consultas personalizadas se realizarán tanto a través de actividades presenciales (tutorías) como no presenciales. Cuando las dudas sean generalizadas, se responderá colectivamente a todos los alumnos mediante el envío de un correo electrónico a través de la Plataforma de Docencia Virtual. Se recomienda al estudiante que acuda regularmente a las sesiones prácticas, en las que se hará el seguimiento personalizado de los resultados alcanzados en las diferentes pruebas de evaluación. |

Examen de preguntas de desarrollo Las consultas personalizadas se realizarán tanto a través de actividades presenciales (tutorías) como no presenciales. Cuando las dudas sean generalizadas, se responderá colectivamente a todos los alumnos mediante el envío de un correo electrónico a través de la Plataforma de Docencia Virtual. Se recomienda al estudiante que acuda regularmente a las sesiones prácticas, en las que se hará el seguimiento personalizado de los resultados alcanzados en las diferentes pruebas de evaluación.

| Evaluación | | | | | | |
|---|--|--------------|------------------------|-----|-----|----------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | | |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Actividades Complementarias de trabajo personal (no presencial). Ejercicios que demuestren la capacidad autónoma de cada estudiante. | 25 | CG4 | CE1 | CT3 | CT15 |
| Examen de preguntas objetivas | Actividades básicas de trabajo personal (presencial y no presencial) que incluye la realización de cuestionarios vinculados a las clases magistrales y a las sesiones prácticas de laboratorio. | 30 | | CE1 | CT3 | |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Actividades básicas de trabajo personal (presenciales o no presenciales) consistentes en responder por escrito, de forma sintética, a las preguntas relevantes de cada tema del programa | 20 | CG3 CG4 | CE1 | CT3 | CT15 |
| Examen de preguntas de desarrollo | Actividades complementarias (presencial o no presencial) consistentes en relacionar los resultados del conjunto de las actividades de la materia, tanto de los contenidos teóricos como prácticos. | 25 | CG3 CG4 | CE1 | CT3 | CT13 CT15 CT17 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El examen representará como mínimo el 60 por ciento de la evaluación final.

Cuando no proceda la evaluación continua, se realizará un examen final que podrá incluir preguntas de tipo test, de respuesta corta o de desarrollo, similares al sistema de evaluación descrito anteriormente. Las fechas para los exámenes son las establecidas en el Calendario oficial de cada Centro y publicadas en su página web. El examen correspondiente a la segunda convocatoria seguirá el mismo modelo y criterios de calificación con el examen final. En este Centro, la puntuación alcanzada en el Examen Final representará un 60 por ciento de la Calificación Final y la evaluación continua un 40 por ciento.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

José Luis García Delgado, www.leccionesdeeconomía.es,

José Antonio Alonso, **Lecciones sobre economía mundial**, última edición,

José Luis García Delgado y Rafael Myro, **Economía Española. Una introducción**, 2020,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Economía internacional/V06G270V01803

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Otros comentarios

Para el correcto seguimiento de la materia es preciso contar con acceso a internet y una cuenta de correo electrónico, la utilización de la Plataforma de Docencia Virtual y lo lo manejo de programas informáticos básicos (una hoja de cálculo y un procesador de textos). En este Centro, la Plataforma de Docencia Virtual será la Plataforma MOOVI

También se recomienda en esta Centro, la realización del curso virtual organizado por la Biblioteca "Conoce la Biblioteca y aprende a buscar, evaluar y utilizar la información", dirigido al alumnado de 1º grado y que tiene como objetivo que el estudiante adquiera los conocimientos básicos para buscar, analizar, seleccionar y organizar la información de manera eficiente, así como utilizar y comunicar la información eficazmente de forma ética y legal.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Macroeconomía**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Economía: Macroeconomía | | | |
| Código | V06G270V01202 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas | | | |
| Coordinador/a | Freire Serén, María Jesús | | | |
| Profesorado | Freire Serén, María Jesús | | | |
| Correo-e | mjfreire@uvigo.es | | | |
| Web | http://webs.uvigo/freire-seren | | | |
| Descripción general | Este curso proporcionara a los alumnos dos clases de conocimientos. Por un lado, la comprensión de los problemas macroeconomicos, y por otro, la familiarización de las herramientas y los instrumentos analíticos que permitan analizar dichos problemas. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CB2 | Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio. |
| CB3 | Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética. |
| CB4 | Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado. |
| CB5 | Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG6 | 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 |
| CE21 | 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. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | |
|---------------------------|--------------|-----|------|-----|
| | CB2 | CG6 | | CT4 |
| | CB3 | | | CT5 |
| | CB4 | | | |
| | CB5 | | | |
| | CB2 | CG3 | CE21 | CT3 |
| | CB3 | | | CT4 |
| | CB4 | | | CT5 |

Contenidos

| | |
|----------------------------|---|
| Tema | |
| Tema 1. Introducción | 1.1 La macroeconomía 1.2 Los datos macroeconómicos |
| Tema 2. El muy largo plazo | 2.1 Los hechos del crecimiento 2.2 El ahorro, la acumulación de capital, el crecimiento de la población y el progreso tecnológico. |
| Tema 3. El largo plazo | 3.1 Oferta agregada y demanda agregada. |
| Tema 4. El corto plazo | 4.1 El mercado de bienes 4.2 Los mercados financieros 4.3 Las políticas económicas |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 28 | 38 | 66 |
| Resolución de problemas | 22 | 62 | 84 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------------|---|
| Lección magistral | Exposición oral con apoyo de material audiovisual e introducción de preguntas a los estudiantes. La finalidad de esta técnica es transmitir conocimientos y facilitar el aprendizaje de los principales conceptos de la materia. |
| Resolución de problemas | Metodología que permite al alumno aprender de forma efectiva a través de la realización de actividades de carácter práctico, tales como ejercicios y supuestos mediante el uso de lo aprendido en las lecciones magistrales. El objetivo de esta técnica es alcanzar una mayor competencia de los contenidos aprendidos en la teoría e ilustrar sus potenciales aplicaciones. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------------|--|
| Resolución de problemas | La atención personalizada a los alumnos se realizará en el horario de Tutorías del profesor establecido por el Centro. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------------------|---|--------------|------------------------|
| Resolución de problemas | Exámenes con pruebas de resolución de problemas y ejercicios. | 100 | CB2 CG3 CE21 CT3 |
| | Durante el desarrollo del cuatrimestre se realizarán pruebas que | | CB3 CG6 CT4 |
| | valdrán hasta un 30% y la nota del examen final pesará un 70% de la | | CB4 CT5 |
| | nota final | | CB5 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

En la modalidad de evaluación continua la nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final (70% de la nota final) y de la nota de las distintas pruebas que se harán a lo largo del curso (30% de la nota final). El examen final (hasta 7 puntos) se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La evaluación continua (hasta 3 puntos) incluye la resolución de ejercicios y cuestiones de manera autónoma.

Los alumnos que en el plazo fijado (antes de la tercera semana de docencia) renuncien a la evaluación continua, solicitándolo por escrito al profesor de la materia o que a lo largo del curso presenten un justificante que acredite documentalmente y de manera suficiente la causa que objetivamente le impida seguir la evaluación continua, tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes (consultense en <https://fcomercio.uvigo.es/>) y la nota final de la materia será la del examen final, el cual se valorará sobre 10 puntos.

En la convocatoria de junio, siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordina la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

En la convocatoria de julio y en las convocatorias extraordinarias la nota final de la materia será la nota del examen oficial que se realizará en las fechas fijadas en el calendario de exámenes, examen que en dicho caso se valorará sobre 10 puntos.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Krugman,P, y R. Wels, **Fundamentos de economía**, 4º-5º, Editorial Reverté, 2022

Mankiw, G, **Macroeconomía**, 8ª Edición, Bosch, 2012

Bibliografía Complementaria

Blanchard, O, **Macroeconomía**, 7ª edición,

Mankiw, G y M. Taylor, **Economía**, 1º, Ediciones Paraninfo, 2017

Recomendaciones

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|---|--|----------|-------|--------------|
| Empresa: Fundamentos de contabilidad | | | | |
| Asignatura | Empresa: Fundamentos de contabilidad | | | |
| Código | V06G270V01203 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Sáez Ocejo, José Luis | | | |
| Profesorado | Martín-Casal García, José Antonio Sáez Ocejo, José Luis | | | |
| Correo-e | jocejo@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | El contenido de la asignatura pretende dotar al alumno de competencias básicas para elaborar, interpretar y comunicar los estados contables externos de síntesis. Esta asignatura es la base sobre la que se asentará la siguiente materia: "Contabilidad Financiera" que se impartirá en el 2º Curso del "Grado de Comercio" en el 1º cuatrimestre. Esta asignatura supone una pieza muy relevante en el aprendizaje y comprensión del sistema de información de la empresa, ya que constituye el soporte básico metodológico necesario para la aplicación y desarrollo de las principales problemáticas contables incorporadas en la normativa empresarial y societaria vigente. | | | |

Competencias

| | | | | |
|--------|--|--|--|--|
| Código | | | | |
| CG1 | 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. | | | |
| CG2 | 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. | | | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. | | | |
| CG5 | 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. | | | |
| CE4 | 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. | | | |
| CE6 | 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. | | | |
| CE20 | 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. | | | |
| CE24 | 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. | | | |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). | | | |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. | | | |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. | | | |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | | | |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. | | | |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. | | | |
| CT12 | CT12. Creatividad. | | | |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. | | | |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|---|--------------|-----|------------|
| Conocer los fundamentos básicos y metodológicos para el diseño y organización del sistema contable, así como la aplicación de las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para la toma de decisiones para usuarios internos y externos | CG1 CG3 | CE4 | CT3 CT5 |

| | | | |
|--|-----|-------------|----------------------------|
| Capacitar al estudiante para la búsqueda, análisis, síntesis e interpretación de la información contenida en las cuentas anuales | CG2 | CE6 CE20 | CT1 CT3 CT12 CT18 |
| Capacitar al estudiante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo | CG5 | CE24 | CT4 CT6 CT8 CT12 |

Contenidos

| Tema | |
|---|---|
| 1. Introducción | Concepto y evolución Entidades y sujetos sobre los que informar División de la contabilidad Requisitos de la información contable |
| 2. El Patrimonio | Estados contables básicos Patrimonio y balance Inventario Masas patrimoniales El balance; su equilibrio y clasificación en masas patrimoniales. |
| 3. Técnica contable; la cuenta | Justificación Terminología y tipología Funcionamiento cuentas de balance. Razonamiento contable |
| 4. El resultado contable; su determinación | Empresas de servicios, comerciales e industriales La determinación del resultado; fases. |
| 5. El ciclo contable | Apertura Operaciones del ejercicio Balance comprobación Determinación resultado y regularización Cierre Estados contables de síntesis. Contabilidad y legislación mercantil. |
| 6. Normalización contable; el PGC | Normalización contable Estructura y contenido del PGC Marco conceptual Normas de registro y valoración Cuentas anuales Cuadro de cuentas Adaptación del cuadro cuentas a la clasificación funcional del balance Definiciones y relaciones contables. |
| 7. Definiciones y relaciones contables. (I) | Existencias; clasificación Valoración de las existencias Modelo de funcionamiento |
| 8. Definiciones y relaciones contables. (II) | Compras y descuentos en compras Ventas y descuentos en ventas. Gastos de transporte. Modelo contable del IVA |
| 9. Definiciones y relaciones contables. (III) | Gastos de personal. Las insolvencias de tráfico; métodos para la contabilización del deterioro. |
| 10. Definiciones y relaciones contables. (IV) | Operaciones con efectos comerciales: el descuento de efectos y la gestión de cobro. Problemática contable de los envases y embalajes. Provisiones |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 27 | 4 | 31 |
| Resolución de problemas | 19 | 33 | 52 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 64 | 64 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 3 | 0 | 3 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| Descripción |
|-------------|
|-------------|

| | |
|---|--|
| Lección 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. |
| Resolución de problemas | Exposición y resolución, por parte del profesor, de ejercicios que ilustran la parte teórica explicada, fomentando la discusión en el aula sobre propuestas alternativas de solución. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------------|---|
| Resolución de problemas | Exposición y resolución, por parte del profesor, de ejercicios que ilustran la parte teórica explicada, fomentando la discusión en el aula sobre propuestas alternativas de solución. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | |
|---|---|--------------|--------------------------|----------------------------|--|
| Resolución de problemas de forma autónoma | Actividad en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico. El estudiante entregará el 100% de las pruebas previstas por la coordinación de la materia | 15 | CG1 CG2 CG3 CG5 | CE4 CE6 CE20 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT12 CT18 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Prueba en la que el alumno/a debe solucionar una serie de problemas y/o ejercicios en un tiempo/condiciones establecido/as por el profesor/a. De este modo, el alumnado debe aplicar los conocimientos que adquirió. Se realizarán 2 pruebas a lo largo del curso | 85 | CG1 CG2 CG3 CG5 | CE4 CE6 CE20 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT12 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

A.- Evaluación continua:

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua, deberán presentarse obligatoriamente a dos pruebas sobre los contenidos teórico-prácticos de la materia, obteniendo para poder superar la misma una calificación mínima de 5 en ambas. Si superan ambas pruebas estarán eximidos de la realización de una prueba final según lo previsto en el calendario oficial. La calificación final siguiendo el proceso de evaluación continua y habiendo superado las 2 pruebas citadas, se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía, además han de justificar el 100% de la resolución de problemas de forma autónoma propuestos por la coordinación de la materia. Los alumnos que no se presenten, porque tengan obligación a la prueba finales oficiales establecidas por el centro (junio y julio), se les calificará como "No presentado", aunque hayan seguido el proceso de evaluación continua.

B.- Estudiantes que no sigan la evaluación continua.

Se considerarán estudiantes que no han seguido el proceso de evaluación continua:

- aquellos que renuncien al proceso explícitamente antes de la 3ª semana de docencia
- aquellos que no se presenten a alguna de las 2 pruebas obligatorias del proceso de evaluación continua
- aquellos que no justifiquen la realización del 100% de pruebas establecidas por la coordinación de la materia realizados de forma autónoma a lo largo del curso académico

Los estudiantes que no sigan el proceso de evaluación continua, tendrán derecho a examinarse de la materia en un examen final en las fechas oficiales establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Esta modalidad será tanto para la convocatoria ordinaria y extraordinaria (junio y julio).

Lás fechas de exámenes oficiales de las convocatorias ordinaria de junio y y extraordinaria de julio serán las publicados según la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en actividades internas o externas que eventualmente tengan

lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por otros medios habilitados) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Saez Ocejo, José L., **Fundamentos de contabilidad financiera**, Andavira,

ICAC, **Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y criterios contables específicos para microempresas. R.D. 1515/2007 de 16 de noviembre y Adaptación al R.D. 1159/2010**, Ediciones Pirámide,

Sáez Ocejo, Jose Luis, **Casos prácticos de Fundamentos de Contabilidad Financiera**, Edit. Andavira,

Bibliografía Complementaria

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

José Luis Sáez Ocejo, **Antología del Disparate contable (Con solucionario)**, Andavira Editores,

J.L.Wanden Berghe y E. Fernández Daza, **Introducción a la Contabilidad**, Edit. Pirámide, 2021

García Benau, M.ª A.; Vico Martínez, A., **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. CEF, 2021

Arquero Montaña, José Luis; Jiménez Cardoso, Sergio y otros, **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. Pirámide, 2021

E. Albelda Pérez, y L. Sierra G., **Introducción a la Contabilidad Financiera. Ejercicios Básicos**, Edit. Pirámide,

Lazcano Benito, Laura. Muñoz Orcera, Rafael. Márquez Vigil, Javier, **Fundamentos de Contabilidad financiera**, McGrawHill, 2021

Porcuna Enguix, Luis, Vela Bargues, José Manuel y Porcuna Enguix, Rubén, **Fundamentos de contabilidad financiera**, Pirámide, 2022

Vela Bargues, j.M., **Fundamentos de contabilidad financiera**, Pirámide, 2021

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de marketing**

| | | | | |
|---------------------|---|----------------|------------|--------------------|
| Asignatura | Empresa: Fundamentos de marketing | | | |
| Código | V06G270V01204 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS 6 | Carácter FB | Curso 1 | Cuatrimestre 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | Gallego | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Rodríguez Daponte, María del Rocío | | | |
| Profesorado | Pita Castelo, Jose Rodríguez Daponte, María del Rocío | | | |
| Correo-e | rocio@uvigo.es | | | |
| Web | http://http://faitic.uvigo.es/ | | | |
| Descripción general | El objetivo de la asignatura es aproximar a los alumnos a los conceptos básicos de la mercadotecnia. Esta aproximación les ayudará a comprender el funcionamiento comercial de la empresa, el mercado y los clientes. Para ello, la materia le proporciona los conocimientos y herramientas necesarias para diseñar un programa de marketing y tomar decisiones en el área comercial. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG5 | 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. |
| CE8 | 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. |
| CE26 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT16 | CT16. Iniciativa. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| | |
|---|-----------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias |
| Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). | CE8 CT1 CE26 |

| | | |
|---|-----|---|
| Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. | | CT3 CT4 CT5 CT10 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y argumentos multidisciplinares. | | CT4 CT5 CT7 |
| Capacidad para liderar y trabajar en equipo. | CG5 | CT6 CT8 CT9 CT15 CT16 CT18 |

Contenidos

| Tema | |
|--|--|
| I. Introducción. Conceptos generales de marketing. | 1.1 El marketing cómo filosofía y actividad |
| 1. Concepto y contenido del marketing | 1.2 Naturaleza y alcance del marketing 1.3 La orientación de la empresa cara el mercado 1.4 La dirección de una campaña total de marketing. El plan de marketing 1.5 La gestión del marketing en la empresa |
| II. Marketing Estratégico. | 2.1 La necesidad de la información en la gestión de marketing. El sistema de información de marketing |
| 2. Información comercial | 2.2 Concepto, contenido y aplicaciones de la investigación comercial 2.3 Fases de la investigación comercial 2.4 Análisis de la demanda 2.5 Análisis de la competencia |
| 3. Segmentación y posicionamiento del mercado | 3.1 Concepto y utilidad de la segmentación 3.2 Proceso de segmentación 3.3 Técnicas de segmentación 3.4 El posicionamiento en el mercado |
| 4. Comportamiento de compra de los consumidores | 4.1 El comportamiento del consumidor 4.2 Enfoques de comportamiento del consumidor 4.3 Factores que afectan al comportamiento del consumidor 4.4 El proceso de decisión de compra |
| III. Marketing Operativo: Estrategias Comerciales. | 5.1 Concepto y clasificaciones de producto |
| 5. Producto. | 5.2 Decisiones sobre lo producto individual 5.3 Decisiones sobre la línea de productos 5.4 Ciclo de vida del producto 5.5 Proceso de desarrollo de nuevos productos |
| 6. Precio | 6.1 Concepto de precio 6.2 El proceso de fijación de precios 6.3 Estrategia de precios |
| 7. Comunicación | 7.1 La comunicación 7.2 La decisión de comunicación 7.3 Comunicación de masas 7.4 Comunicación personal o personalizada |
| 8. Distribución | 8.1 El canal de distribución 8.2 Las funciones del canal de distribución 8.3 El diseño del canal 8.4 La gestión del canal 8.5 La distribución física y logística |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 25 | 27 | 52 |
| Estudio de casos | 22 | 44 | 66 |
| Examen de preguntas objetivas | 2 | 15 | 17 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 0 | 15 | 15 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|---------------------|--|
| | Descripción |
| Lección magistral | Exposición de los conceptos teóricos y/o prácticos. Se requiere la participación del alumnado en los conceptos desarrollados en cada sesión. |
| Estudio de casos | Casos reales, lecturas, análisis de actuaciones empresariales, debates, etc. A resolver en grupo o individualmente. |

| Atención personalizada | |
|--|--|
| Metodologías | Descripción |
| Estudio de casos | Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo y/o prácticas), proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial a través del correo electrónico o del campus remoto. |
| Pruebas | Descripción |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo y/o prácticas), proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial a través del correo electrónico o del campus remoto. |
| Examen de preguntas objetivas | Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo y/o prácticas), proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial a través del correo electrónico o del campus remoto. |

| Evaluación | | | |
|--|---|--------------|--|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
| Estudio de casos | Lecturas, casos, ejercicios, etc. sobre la materia. El alumnado debe presentar soluciones, en base a un razonamiento con la información disponible e interpretar los resultados. | 30 | CG5 CE26 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Examen de preguntas objetivas | Prueba/s para la evaluación de competencias adquiridas, con predominio de conceptos teóricos. Podrá incluir preguntas cerradas con diferentes alternativas de respuesta (verdadero/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas cortas, numéricas o de ensayo. | 30 | CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Prueba/s para la evaluación de competencias adquiridas, con predominio de conceptos de las prácticas. Podrá incluir preguntas cerradas con diferentes alternativas de respuesta (verdadero/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas cortas, numéricas o de ensayo. | 40 | CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT17 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Evaluación continua

La materia Fundamentos de Marketing sigue un sistema de evaluación continua. A estos efectos NO se consideran entregadas las prácticas y/o trabajos que no se suban a la plataforma de teledocencia, si los profesores habilitan una entrada o carpeta para ello, en su defecto, si no se entreguen en papel. NO se admiten entregas fuera de plazo. Será

necesario alcanzar una nota mínima en el examen final de la materia para sumar la nota de prácticas.

Evaluación NO continua

De manera alternativa a la evaluación continua, los estudiantes podrán optar a ser evaluados con un examen final que evaluará tanto los conocimientos teóricos como prácticos impartidos en la materia. El alumnado debe comunicar esta elección al coordinador/a de la materia antes del 28 de febrero. Los alumnos/as deben aprobar el examen fijado en la fecha oficial que podrá ser más completo que el examen en evaluación continua.

Segunda oportunidad

Los alumnos en evaluación continua realizarán el examen oficial a lo que se añadirá la nota obtenida en las prácticas y/o otros trabajos que pudieran haberse realizado. Los alumnos que optaran por la evaluación no continua tienen que aprobar el examen oficial. En todos los sistemas y oportunidades el aprobado será un 5 sobre 10.

Importante: Cualquier evidencia de trabajo/s plagiado/s o copiado/s supondrá una calificación de suspenso en las dos convocatorias.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro, <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Philip Kotler, Gary Armstrong, **Principios de marketing**, 17ª, Pearson Educación, 2018

Bibliografía Complementaria

Gary Armstrong, Philip Kotler, María Jesús Merino, Teresa Pintado, José María Juan, **Introducción al marketing**, 3ª, Pearson Educación, 2011

Roger A. Kerin et al., **Marketing**, 13ª, McGraw Hill, 2018

Miguel Santesmases Mestre et al., **Fundamentos de marketing**, 2ª, Pirámide, 2018

Philip Kotler, Gary Armstrong, **Fundamentos de marketing**, 13ª, Pearson Educación, 2017

Encarnación González et al., **Manual práctico de marketing**, 1ª, Pearson Educación, 2014

Philip Kotler, Hermawan Kartajaya y Iwan Setiawan, **Marketing 3.0 : [cómo atraer a los clientes con un marketing basado en valores]**, 4ª, Lid, 2018

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Marketing estratégico/V06G270V01403

Marketing internacional/V06G270V01603

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Sociología: Sociología del consumo/V06G270V01105

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|---------------------------------|---|----------|-------|--------------|
| Estadística: Estadística | | | | |
| Asignatura | Estadística: Estadística | | | |
| Código | V06G270V01205 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | FB | 1 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Estadística e investigación operativa | | | |
| Coordinador/a | Luaces Pazos, Ricardo | | | |
| Profesorado | Luaces Pazos, Ricardo | | | |
| Correo-e | rluaces@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | Materia introductoria el análisis de datos de la actividad comercial. | | | |

| Competencias | |
|---------------------|--|
| Código | |
| CE6 | 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. |
| CE21 | 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. |
| CE24 | 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. |

| Resultados de aprendizaje | | |
|--|--|---------------------|
| Resultados de aprendizaje | | Competencias |
| Saber analizar desde el punto de vista estadístico los datos que proporciona la actividad económica- empresarial | | CE6 CE21 CE24 |
| Saber aplicar modelos probabilísticos para la interpretación de las distintas variables económicas. | | CE6 CE21 CE24 |

| Contenidos | |
|--|--|
| Tema | |
| TEMA 1. Analisis de datos del comercio | 1.1 Estadística descriptiva. 1.2 Fuentes de datos. |
| Tema 4. Números índices | 2.1 Índices precios, cantidades y valor 2.2 Estudio de ejemplos de Índices |
| TEMA 3. Relación entre variables | 3.1 Asociación entre atributos 3.2 Correlación y regresión |
| TEMA 4. Evolución temporal | 4.1 Análisis de series temporales 4.2 Medias móviles |
| Tema5. Probabilidad y variable aleatoria | 5.1 Concepto de probabilidad. 5.2. Probabilidades condicionadas 5.3 Concepto de variable aleatoria 5.4. Características de una v.a. |
| Tema 6. Principais distribuciones de probabilidade | 6.1. Distribuciones discretas 6.2. Distribuciones continuas. |

| Planificación | | | |
|--------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Lección magistral | 27 | 53 | 80 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 22 | 48 | 70 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|--------------------------------|---|
| | Descripción |
| Lección magistral | Exposición con ayuda de diverso material impreso o proyectado de los principios teóricos de la materia. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Utilización de programas informáticos de estadística para el análisis de datos del comercio. |

| Atención personalizada | |
|--------------------------------|---|
| Metodologías | Descripción |
| Lección magistral | Tutorías presenciales o tutorías a distancia en situaciones excepcionales provocadas por la COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Tutorías presenciales o tutorías a distancia en situaciones excepcionales provocadas por la COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita. |

| Evaluación | | | |
|--------------------------------|--|--------------|------------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
| Lección magistral | Pruebas escritas para comprobar el conocimiento y comprensión de los conceptos y su interrelación | 40 | CE6 CE21 CE24 |
| | Asistencia y participación | | |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Evaluación de la capacidad de análisis de datos mediante programas informáticos de tratamiento de datos. | 60 | CE6 CE21 CE24 |
| | Trabajos individuales | | |
| | Asistencia y participación | | |

Otros comentarios sobre la Evaluación

-Una vez terminado el período de docencia, se publicará la relación de alumnos que tienen superada la materia por evaluación continua (mínimo del 50%).

- Los alumnos que no siguieran el proceso de evaluación continua deberán presentarse a un examen final (teórico y práctico) del conjunto de la materia en las convocatorias oficiales publicadas por el Centro en su página web <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

PEÑA,D, ROMO J., **INTRODUCCIÓN A LA ESTADÍSTICA PARA LAS CIENCIAS SOCIALES**, MC GRAW-HILL,
 CANAVOS, **PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA**, MC GRAW-HILL,
 MARTIN GUZMAN-MARTIN PLIEGO, **CURSO BÁSICO DE ESTADÍSTICA ECONÓMICA**, AC,
 MARTIN PLIEGO- RUIZ MAYA, **ESTADÍSTICA I: PROBABILIDAD**, AC,
 QUNTELA, A., **ESTADÍSTICA FÁCIL CON HOJA DE CÁLCULO**,

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Muestreo aplicado a la investigación de mercados/V06G270V01303

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidad financiera**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Contabilidad financiera | | | |
| Código | V06G270V01301 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Sáez Ocejo, José Luis | | | |
| Profesorado | Sáez Ocejo, José Luis | | | |
| Correo-e | jocejo@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | Esta asignatura continúa con el proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en el 1º Curso del "Grado de Comercio" en el 2º cuatrimestre, por tanto una vez dominados los fundamentos metodológicos de la Contabilidad, las herramientas de la técnica contable y las normas de valoración elementales, se profundiza en las normas de elaboración de la información contable plasmada en las cuentas anuales, con el objeto de que éstas se conviertan en un instrumento útil a la hora de tomar decisiones en el ámbito empresarial de una forma coherente y fiable. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG5 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CE20 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|---|-------------------|--------------------|-------------------|
| Capacitar al estudiante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar y transmitir la información contenida en las cuentas anuales | CG1 CG2 CG3 | CE4 CE6 CE20 | CT1 CT5 CT6 |

| | | | |
|---|-----|------|----------------------------|
| Capacitar al alumnado para el trabajo en grupo, a través de la reflexión sobre el propio trabajo | CG5 | CE24 | CT4 CT8 CT12 CT18 |
| Capacitar al alumnado en el aprendizaje, trabajo autónomo, planificación y organización del trabajo | CG5 | CE24 | CT3 CT12 CT18 |

Contenidos

| Tema | |
|--|--|
| 1. Problemática contable del activo no corriente no financiero: inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible | Concepto y definiciones. Normas de valoración. Tratamiento contable. Arrendamientos financieros. Situaciones especiales |
| 2. Problemática contable de las inversiones financieras. | Concepto y definiciones. Clasificación. Normas de valoración. Tratamiento contable. Situaciones especiales |
| 3. Problemática contable de las fuentes de financiación propias: patrimonio neto y fondos propios | Concepto y definiciones. Clasificación. Normas de valoración. Tratamiento contable. Aplicación de resultados y aspectos contables derivados de la personalidad jurídica de la empresa. Otros casos particulares. |
| 4. Problemática contable de las fuentes de financiación ajenas | Concepto y definiciones. Clasificación. Normas de valoración. Tratamiento contable. Situaciones especiales |
| 5. Problemática contable de ingresos plurianuales, provisiones y otras normas de valoración | Introducción. Introducción. Concepto y definiciones. Subvenciones y donaciones. Provisiones. Casos particulares: otras normas de valoración. |
| 6. Cuentas anuales | Cuentas anuales . Normativa de elaboración. Otros estados contables. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas de forma autónoma | 10 | 21 | 31 |
| Trabajo tutelado | 2 | 13 | 15 |
| Prácticas de laboratorio | 6 | 33 | 39 |
| Lección magistral | 27 | 14 | 41 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 4 | 20 | 24 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|---|
| Resolución de problemas de forma autónoma | Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma. |
| Trabajo tutelado | El/los estudiante/s, de manera individual o en grupo, elaboran un trabajo sobre la temática de la materia o prepara seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Generalmente se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluyen la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción... |
| Prácticas de laboratorio | Realización de ejercicios prácticos en el aula, con supervisión docente, individual o en grupo. |
| Lección 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. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|---|--|
| Resolución de problemas de forma autónoma | Consistirá en la realización de ejercicios o problemas realizados por el alumno de forma autónoma y posteriormente corregidos y analizados en las clases prácticas, al objeto de ir consolidando los conocimientos teóricos aprendidos |
| Prácticas de laboratorio | Realización de ejercicios prácticos en el aula, con supervisión docente, individual o en grupo. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---|---|--------------|--|
| Resolución de problemas de forma autónoma | Actividades en la que se formulan durante el curso a través de la realización de ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma. | 15 | CG1 CE6 CT3 CG3 CE20 CT6 CG5 CT8 CT12 |

| | | | | | |
|--|--|----|-----|------|---------------------------|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. Estas pruebas surgen de los Trabajos tueltados realizados. Se realizarán 2 a lo largo del curso, según el proceso de evaluación continua, independientes de las convocatorias oficiales | 85 | CG2 | CE24 | CT1 CT4 CT5 CT18 |
|--|--|----|-----|------|---------------------------|

Otros comentarios sobre la Evaluación

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua, deberán presentarse obligatoriamente a dos pruebas sobre los contenidos teórico-prácticos de la materia, obteniendo para poder superar la misma una calificación mínima de 5. Si superan ambas pruebas estarán eximidos de la realización de una prueba final según lo previsto en el calendario oficial. La calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía. Para ello ha de justificar el 100% de la resolución de problemas de forma autónoma y pruebas de respuesta corta, realizados a lo largo del curso y además haber superado las 2 pruebas antes citadas. Aquellos alumnos que siguiendo el proceso de evaluación continua, no se presenten a la prueba final (teniendo derecho de hacerla, por no haber superado las dos pruebas de la materia de contenido teórico-práctico) serán calificados como "No Presentado". Cualquier estudiante tiene derecho a renunciar a la evaluación continua, haciéndolo expresamente hasta la 3ª semana de docencia.

Aquellos alumnos que no sigan la evaluación continua, tendrán derecho a examinarse de la materia en un examen final en las fechas establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Alternativamente se puede renunciar explícitamente a la evaluación continua solicitándolo por escrito al profesor de la materia, antes de la 3ª semana de docencia.

Los alumnos que concurran a la segunda convocatoria extraordinaria (julio) deberán realizar el examen oficial final de la materia en la convocatoria extraordinaria establecida por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Si han seguido durante el curso el proceso de evaluación continua, la calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía, además de haber superado las dos pruebas antes citadas. Aquellos estudiantes que no siguieron el proceso de evaluación continua, igualmente realizarán la prueba debiendo obtener una calificación mínima de 5, en una escala de puntuación de 0 a 10. Al igual que en convocatorias previas, los estudiantes que siguiendo el proceso de evaluación continua, no se presenten a la 2ª convocatoria extraordinaria de julio (teniendo derecho de hacerla, por no haber superado las dos pruebas de la materia de contenido teórico-práctico) serán calificados como "No Presentado"

Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en actividades internas o externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por otros medios habilitados) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordina la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Rivero Romero, Jose y otros, **Supuestos de contabilidad financiera**, Edisofer, 2021

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS**Derecho mercantil**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Derecho mercantil | | | |
| Código | V06G270V01302 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Derecho privado | | | |
| Coordinador/a | Picatoste Bobillo, Victoria Amalia | | | |
| Profesorado | Picatoste Bobillo, Victoria Amalia | | | |
| Correo-e | picatoste@paseodealfonso.com; victoriapicatoste@vento.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | Derecho mercantil es una materia que se imparte en el primer cuatrimestre del segundo curso del Grado en Comercio. En ella se examinan, desde una perspectiva jurídica, la figura del empresario en el mercado; su estatuto jurídico, formas de organización jurídica y las normas que rigen su actuación en el mercado. Estos conocimientos permitirán al alumnado apreciar que el mercado es un espacio reglamentado por normas jurídicas, donde actúan sujetos que tienen derechos y asumen obligaciones exigibles ante los tribunales. | | | |

Competencias

| | | | | |
|--------|---|--|--|--|
| Código | | | | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. | | | |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. | | | |
| CG5 | 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. | | | |
| CG6 | 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 | | | |
| CE6 | 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. | | | |
| CE9 | CE9. Conocer las instituciones más relevantes del Derecho de la empresa mercantil, adquiriendo capacidad para entender e informar sobre los principales aspectos jurídico-empresariales. | | | |
| CE16 | 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. | | | |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. | | | |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. | | | |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | | | |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. | | | |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. | | | |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. | | | |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. | | | |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. | | | |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. | | | |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. | | | |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. | | | |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|--|--------------|-----|
| (*)Conocer y entender la *normativa básica *reguladora de la empresa y empresario *mercantís en CG3 | CE6 | CT3 |
| los *sus distintos desarrollos, identificando los sujetos que posean la dicha *cualidade a los efectos CG4 | CE9 | CT4 |
| de la *determiñación de las distintas esferas de responsabilidad en su actuación en el mercado. CG6 | | |

| | | | |
|--|--------------------------|-------------|--|
| (*)Conocer el marco legal de la actuación de los empresarios en el mercado, de suerte que se sepa insertar y *delimitar la misma dentro del *ordeamento jurídico *vixente. | CG6 | CE9 CE16 | CT3 CT4 CT5 CT6 CT18 |
| (*)Saber *xestionar y aplicar los *requirements legales de la empresa *mercantil, conociendo las particularidades *propias de los distintos tipos de sociedades *mercantís, *adquirindo capacidad para informar y *argumentar sobre las dichas cuestiones. | CG3 CG4 CG5 CG6 | CE9 | CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT15 CT18 |
| (*)Manejar, procesar, interpretar y *avaluar la información, documentación y demás instrumentos de orden jurídico que se genere en los diferentes contextos y actividades del comercio. | CG3 | CE9 CE16 | CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT13 CT15 CT18 |
| (*)Saber manejar y acceder a las fuentes de conocimiento básico en el ámbito jurídico, tanto en soporte papel como informático, así como distinguir y saber *emplear la *terminoloxía jurídica utilizadas a *cotío en el ámbito del *tráfego *mercantil. | CG3 | CE9 CE16 | CT5 CT17 CT18 |

Contenidos

| Tema | |
|--|--|
| I: Introducción a la normativa mercantil. Estatuto jurídico del empresario | 1.1. Introducción a la normativa mercantil. 1.2. Fuentes del Derecho Mercantil. |
| Tema 2. El empresario mercantil. | 2.1. Empresa y empresario. 2.2. El empresario individual. 2.3. Publicidad registral y contabilidad del empresario. 2.4. Los colaboradores del empresario |
| Tema 3. Propiedad industrial y competencia. | 3.1. Las creaciones industriales. 3.2. Los signos distintivos de la empresa. 3.3. El Derecho de competencia desleal. 3.4. El derecho de defensa de la competencia. 3.5. La protección contra la publicidad ilícita. |
| Tema 4. Introducción a las sociedades mercantiles. | 4.1. Teoría general de las sociedades mercantiles. 4.2. Las sociedades personalistas |
| Tema 5. La sociedad anónima (I). | 5.1. Concepto y principales características. 5.2. El capital social. 5.3. Fundación de la sociedad. 5.4. La acción. |
| Tema 6. La sociedad anónima (II). | 6.1. La junta general de accionistas. 6.2. Al órgano de administración. 6.3. Las cuentas anuales. 6.4. La modificación de los estatutos. 6.5. Disolución y liquidación. |
| Tema 7. La sociedad de responsabilidad limitada (I) | 7.1. Concepto y principales características. 7.2. Fundación. 7.3. La participación social. 7.4. La transmisión de las participaciones sociales. |
| Tema 8. La sociedad de responsabilidad limitada (II). | 8.1. La junta general de socios. 8.2. El órgano de administración. 8.3. Las cuentas anuales. 8.4. La modificación de los estatutos. 8.5. Disolución y liquidación. 8.6. La sociedad limitada de la Nueva Empresa. |
| Tema 9. Ladisolución y liquidación en las sociedades anónima y limitada. Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. | 9.1. Disolución y liquidación de la sociedad anónima. 9.2. Disolución y liquidación de la sociedad limitada. 9.3. La transformación. 9.4. La fusión. 9.4. La escisión. 9.5. La cesión global del activo y del pasivo. |

| | |
|---|--|
| Tema 10. Títulos valores y contratos mercantiles. | 10.1. Introducción a los contratos mercantiles 10.2. Tipología de los contratos mercantiles. 10.3. Introducción a los títulos valores. |
| Tema 11. La crisis económica del empresario. | 1. La insolvencia empresarial. Los procedimientos concursales. 2. La declaración de concurso. 3. Determinación de las masas activa y pasiva. 4. Las soluciones del concurso y la terminación del procedimiento. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Seminario | 4 | 10 | 14 |
| Prácticas de laboratorio | 18 | 34 | 52 |
| Lección magistral | 26 | 52 | 78 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 5 | 6 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------|--|
| Seminario | En las sesiones de prácticas de seminario se desarrollarán las siguientes actuaciones: facilitar a los alumnos la orientación necesaria para la realización en grupo y bajo la tutoría del profesor los trabajos que se les encomienden; la entrega por el alumno del trabajo por escrito y su exposición oral; el seguimiento por el profesor de los conocimientos adquiridos por los alumnos y la resolución de las dudas que se les planteen. |
| Prácticas de laboratorio | En las prácticas de laboratorio se plantearán por el profesor supuestos prácticos que deberán ser resueltos por el alumno, bien de forma guiada o bien de forma autónoma. También se realizará el estudio de casos y análisis de situaciones reales. |
| Lección magistral | Las sesiones magistrales en las aulas de teoría se dedicarán a la explicación por el profesor de los distintos puntos que integran los contenidos de la asignatura. Su finalidad es proporcionar al alumno una base conceptual que le permita desenvolverse correctamente al afrontar los aspectos jurídicos de la organización y la dinámica de la empresa. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|---|
| Seminario | Se resolverán las dudas que surjan en clase o a través de tutorías. |
| Prácticas de laboratorio | Se resolverán las dudas que surjan en clase o a través de tutorías. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------------------------|--|--------------|---|
| Seminario | Los alumnos deberán presentar un trabajo por escrito y defenderlo mediante su exposición oral. Se evaluará la estructura y contenido del trabajo, la claridad y capacidad de síntesis en la exposición oral; el grado de comprensión de los conceptos y contenidos expresados. Con el trabajo de seminario se podrá obtener hasta 2 puntos de la nota final. | 20 | CG3 CE6 CT3 CG4 CE9 CT4 CG5 CT8 CG6 CT9 CT13 CT15 CT18 |
| Prácticas de laboratorio | En las prácticas de laboratorio los alumnos deberán realizar los trabajos prácticos que se les propongan y que versarán sobre la materia impartida en las clases teóricas. Por la resolución de los casos se podrán alcanzar hasta 3 puntos de la nota final. | 30 | CG3 CE9 CT3 CG4 CE16 CT4 CG5 CT5 CT6 CT7 CT9 CT17 CT18 |
| Examen de preguntas objetivas | Al final del cuatrimestre habrá un examen que consistirá en el planteamiento al alumno de un test formado por diez preguntas de cuatro alternativas donde solamente una será válida. La nota máxima que se podrá conseguir con el examen final es de 5 puntos. En este examen será preciso obtener como mínimo una calificación de 2 puntos (sobre 5) para que a la puntuación alcanzada pueda añadirse la correspondiente a la evaluación continua. | 50 | CG4 CE9 CT3 CG6 CE16 CT4 CT5 CT15 CT17 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El examen final será el 19/1/2023

Para los alumnos que no superaran la materia en la convocatoria de junio, se les conservará la cualificación obtenida en la evaluación continua en la convocatoria de julio.

Los alumnos que no se acogieran al sistema de evaluación continua, tendrán que hacer un examen final y un caso práctico a resolver. Dicho examen será evaluado sobre 10 puntos, de los que 7 corresponderán al examen y 3 al caso práctico.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Muestreo aplicado a la investigación de mercados**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Muestreo aplicado a la investigación de mercados | | | |
| Código | V06G270V01303 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Estadística e investigación operativa | | | |
| Coordinador/a | Luaces Pazos, Ricardo | | | |
| Profesorado | Luaces Pazos, Ricardo | | | |
| Correo-e | rluaces@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | Estudio del diseño y análisis de encuestas en el ámbito de la investigación comercial | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CE15 | 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. |
| CE21 | 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. |
| CE24 | 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|--|----------------------|
| Saber aplicar los procedimientos inferenciales para la estimación de las principales características poboacionais y la verificación de las hipótesis formuladas. | CE15 CE21 CE24 |
| Saber diseñar un estudio estadístico, en el campo de la investigación comercial, mediante una encuesta por muestreo probabilístico. | CE15 CE21 CE24 |
| Saber analizar la información obtenida mediante encuestas mediante la aplicación de distintos procedimientos estadísticos. | CE15 CE21 CE24 |

Contenidos

| Tema | |
|--|---|
| TEMA 0. Introducción a la Inferencia Estadística | 0.1 Distribución Normal y distribuciones relacionadas 0.2 Teorema Central del límite. 0.3 Muestreo. Estimación puntual y por intervalos 0.4 Pruebas de Hipótesis |
| TEMA 1. Muestreo de unidades elementales. | 1.1. Muestreo aleatorio simple; Estimación 1.2 Medias 1.3 Total 1.4. Proporciones |
| TEMA 2. Muestreo estratificado y por conglomerados | 2.1 Muestreo estratificado 2.2 Muestreo por conglomerados |
| TEMA 3. Diseño de encuestas | 3.1 Diseño de encuestas 3.2 Tipos de encuestas |
| TEMA 4. Análisis de datos de encuestas | 4.1. Análisis unidimensional 4.2. Análisis bidimensional. 4.3. Análisis multidimensional. 4.4. Clasificación, segmentación. |

| Planificación | | | |
|--------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Lección magistral | 28 | 32 | 60 |
| Resolución de problemas | 12 | 30 | 42 |
| Prácticas de laboratorio | 9 | 39 | 48 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|--------------------------|---|
| | Descripción |
| Lección magistral | Exposición con ayuda de diverso material impreso o proyectado de los principios teóricos de la materia. |
| Resolución de problemas | Realización de problemas, ejercicios y aplicaciones a situaciones reales. |
| Prácticas de laboratorio | Utilización de programas informáticos de estadística para el análisis de datos de encuestas del comercio. |

| Atención personalizada | |
|-------------------------------|---|
| Metodologías | Descripción |
| Lección magistral | El alumno podrá resolver con el profesor sus dudas acerca de los contenidos de la materia durante las horas de tutoría. |
| Resolución de problemas | El alumno podrá resolver con el profesor sus dudas acerca de los contenidos de la materia durante las horas de tutoría. |
| Prácticas de laboratorio | El alumno podrá resolver con el profesor sus dudas acerca de los contenidos de la materia durante las horas de tutoría. |

| Evaluación | | | |
|--------------------------|---|--------------|------------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
| Lección magistral | Pruebas tipo test | 30 | CE15 CE21 CE24 |
| Resolución de problemas | Pruebas escritas de resolución de problemas y ejercicios, así como de cuestiones teórico-prácticas. | 40 | CE15 CE21 CE24 |
| Prácticas de laboratorio | Evaluación de las competencias adquiridas en análisis de datos | 30 | CE15 CE21 CE24 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

-Una vez terminado el período de docencia, se publicará la relación de alumnos que tienen superada la materia por evaluación continua (mínimo do 50%).

- Los alumnos que no siguiesen el proceso de evaluación continua deberán presentarse a un examen final ESCRITO del conjunto de la materia en las convocatorias oficiales publicadas por el Centro en su página web <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

PEREZ, C, **TECNICAS DE MUESTREO ESTADÍSTICO**, GARCETA, 2010

PEREZ LOPEZ, C, **MUESTREO ESTADÍSTICO. CONCEPTOS Y PROBLEMAS RESUELTOS**, PRENTICE HALL, 2005

MANZANO, V..G., **MANUAL PARA ENCUESTADORES**, ARIEL, 1996

SANTESMASES M., **DISEÑO Y ANALISIS DE ENCUESTAS**, PIRAMIDE, 2008

SCHEAFFER, R., **ELEMENTOS DE MUESTREO**, THOMSON, 2007

AZORIN F., **MÉTODOS Y APLICACIONES DEL MUESTREO**, ALIANZA UNIVERSIDAD, 1986

RODRIGUEZ OSUNA, J, **MÉTODOS DE MUESTREO**, CIS, 2001

BOZA CHIRINO, J., **INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DEL MUESTREO**, PIRAMIDE, 2016

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Estadística: Estadística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Inglés**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma comercial: Inglés | | | |
| Código | V06G270V01304 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 1c |
| Lengua | Inglés | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Filología inglesa, francesa y alemana | | | |
| Coordinador/a | García de la Puerta, Marta | | | |
| Profesorado | García de la Puerta, Marta | | | |
| Correo-e | mpuerta@uvigo.es | | | |
| Web | http://Faitic | | | |
| Descripción general | Introducción a la comunicación en lengua inglesa en un entorno comercial. Se abordarán las cuatro macrodestrezas (lectura, escritura, comprensión y expresión oral) combinándolas con las microdestrezas propias de la actividad comercial, de gestión y de compras: aspectos interculturales y relaciones sociales y profesionales (visitas y recepción de visitantes), presentaciones profesionales (producto, negocio, empresa, etc.), correspondencia comercial, conversaciones telefónicas, etc. Además, se introducirá la terminología específica más utilizada en las transacciones comerciales. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG6 | 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 |
| CE18 | CE18. 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. |
| CE26 | 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|---|--------------|------|
| Formación y capacitación profesional para trabajar en contextos, empresas e instituciones extranjeras relacionadas con el ámbito de los negocios. | CG4 | CE18 |
| Abordar aspectos interculturales relacionados con el mundo de la empresa. | CG6 | CE26 |

Contenidos

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

| Planificación | | | |
|----------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Actividades introductorias | 1 | 0 | 1 |
| Lección magistral | 26 | 61 | 87 |
| Prácticas de laboratorio | 22 | 40 | 62 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|----------------------------|---|
| | Descripción |
| Actividades introductorias | Presentación de la materia: objetivos, contenidos, metodología, criterios de evaluación, etc. Realización de una encuesta de análisis de necesidades para detectar los conocimientos previos de inglés y descubrir los intereses y motivación del alumnado. |
| Lección magistral | Por las características de la asignatura, las clases teóricas y prácticas no se imparten por separado y van integradas en el transcurso de la clase. Por medio de textos relacionados con sus materias curriculares y explicaciones del profesor, el alumno adquiere la terminología específica y la base lingüística en lengua inglesa que le permitirá desenvolverse adecuadamente en un contexto de inglés de negocios. La metodología de la materia consiste en un enfoque eminentemente comunicativo e interactivo, que permite manejar las destrezas lingüísticas básicas del inglés en el futuro entorno profesional del alumno. Empleo de forma genérica de medios audiovisuales, fundamentalmente el cañón de vídeo. |
| Prácticas de laboratorio | Se fomentará la competencia comunicativa del alumnado mediante la puesta en práctica de las cuatro destrezas lingüísticas en el laboratorio de idiomas. Formulación y análisis, resolución y debate de ejercicios relacionados con la materia. Exposición oral por parte del alumnado de un tema concreto o de un trabajo relacionado con la materia. Utilización de vídeos y grabaciones relacionados con los temas tratados como recurso metodológico importante. Actividades a través de las TIC en el aula de informática: búsqueda de información en Internet, enciclopedias informáticas, etc. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|--|
| Lección magistral | El alumnado tendrá un seguimiento continuo durante las clases. La atención personalizada se realizará durante el horario de tutorías que el profesor detallará en la sesión inicial del curso. El alumnado deberá fijar una cita con el profesor dentro de este horario y a través del correo electrónico. En estas tutorías el alumnado podrá resolver dudas, hacer sugerencias y reforzar con el profesor aspectos prácticos de la materia. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), bajo la modalidad de concertación previa. En la medida de lo posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización no presencial en un plazo máximo de tres días hábiles. |
| Prácticas de laboratorio | El alumnado tendrá un seguimiento continuo durante las clases. La atención personalizada se realizará durante el horario de tutorías que el profesor detallará en la sesión inicial del curso. El alumnado deberá fijar una cita con el profesor dentro de este horario y a través del correo electrónico. En estas tutorías el alumnado podrá resolver dudas, hacer sugerencias y reforzar con el profesor aspectos prácticos de la materia. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), bajo la modalidad de concertación previa. En la medida de lo posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización no presencial en un plazo máximo de tres días hábiles. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | |
|--------------------------|---|--------------|------------------------|------|
| Lección magistral | Prueba de evaluación final escrita que abarcará la totalidad de los contenidos de la materia, y cuya fecha viene marcada en el calendario oficial del centro. | 50 | CG4 | CE18 |
| Prácticas de laboratorio | Presentación y exposición de trabajos, tareas y ejercicios para poner en práctica las destrezas lingüísticas y habilidades comunicativas en inglés. En estas pruebas el/la docente recogerá los resultados de las actividades o proyectos llevados a cabo por el estudiante a lo largo del curso. Estas actividades serán orales y escritas y podrán ser en grupo y/o individuales. | 50 | CG4 | CE18 |
| | | | CG6 | CE26 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Existen dos sistemas de evaluación: continua y única.

PRIMERA EDICIÓN DE ACTAS

Modalidad de evaluación continua: Para acogerse al sistema de evaluación continua es necesario asistir al 80% de las horas presenciales con aprovechamiento y participación.

Para la **evaluación continua** computarán los siguientes parámetros obligatorios (con ponderación en la calificación final):

- 1) Entrega de actividades puntuales (20% - resolución de ejercicios, etc.) que la profesora solicite realizar dentro o fuera del aula.
- 2) Prueba oral final (30%): Examen oral que tendrá lugar en la última clase de prácticas. Esta prueba abarcará los contenidos de la materia y en ella se evaluará la expresión oral.
- 3) Prueba escrita final (50%): Examen que tendrá lugar en el período de exámenes en la fecha aprobada por la Junta de Escuela. Esta prueba abarcará todos los contenidos teóricos y prácticos explicados a lo largo del cuatrimestre.

Para aprobar la materia en evaluación continua es requisito indispensable obtener en las pruebas (2) y (3) una calificación mínima de 4 (sobre 10). De no ser el caso, la materia estaría suspensa con una nota máxima de 4,5 (sobre 10), aunque la media aritmética de las dos pruebas sea 5 o superior.

Quienes no cumplan estos requisitos, se considerará que no siguen la modalidad de evaluación continua. Por tanto, serán evaluados por la modalidad para alumnado que no siga la evaluación continua (ver más abajo).

Alternativamente, el/la estudiante que a pesar de cumplir estas condiciones no quiera ser evaluado/a por evaluación continua, puede renunciar explícitamente a la evaluación continua, solicitándolo por escrito a la profesora de la materia, antes de la 3ª semana de docencia. O si a lo largo del curso acredita documentalmente y de manera suficiente alguna causa sobrevenida que objetivamente le impida seguir la evaluación continua.

Modalidad de evaluación única: El alumnado que no pueda seguir la modalidad de evaluación continua deberá comunicarlo al profesorado argumentadamente en las primeras sesiones del curso. La evaluación única consiste en realizar en la primera edición de las actas una prueba que supondrá el 100% de la calificación final y que tendrá lugar en el período de exámenes en la fecha oficial aprobada por la Junta de Centro. Esta prueba tendrá una parte escrita que supondrá el 50% de la calificación final y una prueba oral que supondrá el 50%.

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

Modalidad de evaluación continua: El alumnado que no supere la evaluación continua en la primera edición de las actas tendrá que hacer un examen que supondrá el 100% de la calificación final, dividido en 50% la parte escrita y 50% la parte oral. Tendrá lugar en la fecha oficial aprobada por la Junta de Centro.

Modalidad de evaluación única: Prueba final única de toda la materia que supondrá el 100% de la calificación, dividida en 50% la parte escrita y 50% la parte oral. Tendrá lugar en la fecha oficial aprobada por la Junta de Facultad y publicada en la web <https://fcomercio.uvigo.es/>.

N.B.: En caso de cualquier tipo de plagio la calificación final será de suspenso. Alegar desconocimiento de lo que supone un plagio no eximirá al alumnado de su responsabilidad.

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Siempre y cuando el alumnado haya superado la materia según los criterios antes descritos, sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que la profesora de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, con visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, la profesora de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por MooVi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso, la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de las actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla a la profesora.

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

- Sweeney, Simon., **English for Business Communication. Student's Book.**, 2nd, Cambridge University Press, 2003
- Comfort y Brieger, **Developing Business Contacts.**, Prentice Hall, 1993
- Hollett, V., **Business Objectives.**, Oxford University Press, 1996
- Jones & Alexander, **International Business English.**, Cambridge University Press, 1989
- Wilberg & Lewis, **Business English**, LTP Books, 1990
- Ashley, **A Handbook of Commercial Correspondence**, Oxford University Press,
- Method & Tadman, **Office to Office.**, Longman, 1992
- Wilson, **Writing for Business.**, Longman, 1987
- Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987
- Ferguson & O'Reilly, **English Telephone Conversations.**, Bell & Hyman,, 1984
- Naterop & Revell, **Telephoning in English.**, Cambridge University Press, 1987
- Watson-Delestrée, **Basic Telephone Training**, LTP Books, 1992
- Hanks & Corbett, **Business Listening Tasks.**, Cambridge University Press, 1986
- Lees, **Negotiate in English**, Nelson, 1987
- Carrier, **Business Reading Skills**, Nelson, 1987
- Spiro, **Business Information.**, Arnold, 1989
- Business Information., **Heinemann English Grammar(español)**, Heinemann, 1991
- Brieger & Comfort, **Language Reference for Business English**, Prentice Hall, 1992
- Leech, **An A-Z of English Grammar and Usage**, Arnold, 1989
- Sánchez Benedito, **English Grammar for Spanish Speakers**, Alhambra, 1991
- Diccionario Multilingüe de Términos Comerciales**, Harrap's,
- Oxford Dictionary of Business English**, Oxford University Press,
- The Oxford Dictionary for the Business World**, Oxford University Press,
- Jones & Alexander, **International Business English.**, Cambridge University Press, 1989
- Lozano Irueste, **Nuevo diccionario bilingüe de economía y empresa.**, Pirámide, 1993

Recomendaciones

Otros comentarios

Es conveniente que el alumno tenga unos conocimientos previos de inglés intermedio (equivalentes a un B1 dentro del Marco Europeo de Referencia para las Lenguas).

Aunque también se trabajarán ciertas competencias de los niveles iniciales, no se partirá de un conocimiento cero de la lengua inglesa.

Se recomienda el uso de los recursos de la biblioteca y de la plataforma.

En la evaluación de la materia se tendrá en cuenta no sólo el contenido sino también la corrección lingüística de las pruebas. Es responsabilidad del alumno estar pendiente de MooVi y estar al tanto de las fechas en las que las pruebas de evaluación tienen lugar.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Francés**

| | | | | |
|---------------|---------------------------|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma comercial: Francés | | | |
| Código | V06G270V01305 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 1c |
| Lengua | Impartición | | | |
| Departamento | | | | |
| Coordinador/a | | | | |
| Profesorado | | | | |
| Correo-e | | | | |

----- GUÍA DOCENTE NO PUBLICADA -----

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Alemán**

| | | | | |
|---------------------|---|----------------|------------|--------------------|
| Asignatura | Idioma comercial: Alemán | | | |
| Código | V06G270V01306 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS 6 | Carácter OB | Curso 2 | Cuatrimestre 1c |
| Lengua | Alemán | | | |
| Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Filología inglesa, francesa y alemana | | | |
| Coordinador/a | Barsanti Vigo, María Jesús | | | |
| Profesorado | Barsanti Vigo, María Jesús | | | |
| Correo-e | barsanti@uvigo.es | | | |
| Web | http://http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | <p>Introducción a la lengua alemana en un entorno comercial. Se abordarán tres macro destrezas (lectura, escritura y comprensión) y se introducirá al alumno en la terminología específica más utilizada en las transacciones comerciales.</p> <p>En este curso de Idioma Comercial: Alemán se tratará casi exclusivamente de que los alumnos adquieran un nivel básico suficiente en la comprensión escrita de la lengua alemana, incidiendo en cuestiones gramaticales, léxicas y comprensivas. Se enfocará el aprendizaje del idioma eligiendo textos y materiales que reflejen situaciones en las que se aprenda a conocer y a utilizar el vocabulario dentro de las relaciones comerciales internacionales, desarrollando para ello las pertinentes habilidades comunicativas básicas.</p> | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CE18 | CE18. 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|--|--------------|
| 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). | CE18 |
| CE18. 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. | CE18 |
| 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. | CE18 |
| CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. | CE18 |
| CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. | CE18 |

Contenidos

| Tema | |
|--|--|
| 1. Der Satz und die Wortstellung. | 1. Vorlektion: gemeinsam lernen |
| 2. Der Artikel und die Personalpronomen. | 2. Lerntipps zur Grammatik und zum Lesen, Hören, Sprechen und Schreiben |
| 3. Das Verb: Präsens und Imperativ. | 3. Wortschatz erwerben und behalten |
| 4. Das Nomen. | 4. Marketing <input type="checkbox"/> Einstieg |
| 5. Der Akkusativ | 5. Marketing <input type="checkbox"/> Ein fremder Markt <input type="checkbox"/> Internationales Marketing <input type="checkbox"/> Marktforschung <input type="checkbox"/> Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt |
| 6. Die Zahlen | 6. Marketing <input type="checkbox"/> Absatz und Marketing <input type="checkbox"/> Marketing in der Praxis |

| | |
|----------------------|--|
| 8. Der Dativ | 8. Unternehmens- und Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Einstieg <input type="checkbox"/> Unternehmen präsentieren sich <input type="checkbox"/> Eine Checkliste für Unternehmens- und Produktpräsentationen <input type="checkbox"/> Stellenangebote als Mittel der Firmenpräsentationen <input type="checkbox"/> Das Image eines Unternehmens <input type="checkbox"/> Die Unternehmenskultur <input type="checkbox"/> Die Geschichte von Unternehmen |
| 7. Die Präpositionen | 7. Marketing <input type="checkbox"/> Marketingmix <input type="checkbox"/> Absatzpolitisches Instrumentarium <input type="checkbox"/> Visualisierung und Beschreibung |
| 9. Das Fragepronomen | 9. Unternehmens- und Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Firmen und Produktpräsentationen <input type="checkbox"/> Inhaltspunkte einer Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Präsentationen |
| 10. Die Negation | 10. Unternehmens- und Produktpräsentation <input type="checkbox"/> Aktuelle Firmendaten verstehen, Diagramme beschreiben <input type="checkbox"/> Mitteilungen der Presse <input type="checkbox"/> Geschäftsberichte <input type="checkbox"/> Diagramme beschreiben |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Actividades introductorias | 2 | 0 | 2 |
| Lección magistral | 25 | 50 | 75 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 12 | 24 | 36 |
| Resolución de problemas | 10 | 25 | 35 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 0 | 2 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|--|
| Actividades introductorias | Explicación pormenorizada de la materia y del desarrollo de la misma, dentro y fuera del aula. Descripción de las características del curso y presentación de las diferentes herramientas de trabajo necesarias para el aprendizaje. |
| Lección magistral | Exposición teórica de temas gramaticales y léxicos. Actividades complementarias como el conocimiento y buen manejo de los diccionarios monolingües y bilingües y otras herramientas de aprendizaje. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas. |
| Resolución de problemas | Ejercicios de repaso y control: sesiones de prácticas gramaticales y léxicas con ejercicios adecuados a los temas expuestos en las sesiones teóricas. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|---|---|
| Resolución de problemas | En las horas prácticas de la asignatura |
| Resolución de problemas de forma autónoma | En las horas de trabajo autónomo del alumno |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---|---|--------------|------------------------|
| Lección magistral | Valoración continua de la participación y del aprendizaje | 10 | CE18 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Valoración global de las actividades de repaso | 15 | CE18 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Examen final escrito | 75 | CE18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

La evaluación y la consiguiente calificación del trabajo del alumnado se llevará a cabo con un procedimiento de evaluación continua de acuerdo con los porcentajes descritos más arriba. El examen final escrito se realizará la última semana de clase.

La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 4 para optar a superar la materia.

Los alumnos pueden renunciar a la evaluación continua: para ello presentaran un escrito indicando su expreso deseo de renuncia durante el primer mes de clase; la evaluación de la asignatura la obtendrán de la calificación alcanzada en un examen único final con el total del contenido de la asignatura. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

Convocatoria de JULIO: Examen teórico-práctico escrito de los contenidos del curso por el 100% de la calificación. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Otros comentarios

LOS ALUMNOS QUE SE MATRICULEN EN ESTA MATERIA NO NECESITAN TENER UN NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL IDIOMA PREVIO, YA QUE SE PARTE DE UN NIVEL CERO DE LA LENGUA ALEMANA.

DATOS IDENTIFICATIVOS

Informática aplicada a la gestión comercial

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Informática aplicada a la gestión comercial | | | |
| Código | V06G270V01307 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 1c |
| Lengua | #EnglishFriendly | | | |
| Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Informática | | | |
| Coordinador/a | Rodríguez Damian, María | | | |
| Profesorado | Rodríguez Damian, María | | | |
| Correo-e | mrdamian@uvigo.es | | | |
| Web | http://moovi.uvigo.gal | | | |
| Descripción general | Conceptos básicos de hardware y software. Estructura funcional del computador. Redes de ordenadores. Seguridad de la información, firma electrónica. El ordenador en el sistema de información. Conocer y manejar aplicaciones Cloud. | | | |
| | Materia del programa English Friendly: Los/as estudiantes internacionales podrán solicitar al profesorado: a) materiales y referencias bibliográficas para el seguimiento de la materia en inglés, b) atender las tutorías en inglés, c) pruebas y evaluaciones en inglés. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CE26 | 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. |
| CT2 | CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|---|--------------|--------------|------------|
| Conocer los elementos que conforman o influyen en un sistema informático y ser capaz de configurar un sistema informático básico para la gestión de una empresa comercial. Así como también conocer y saber aplicar las herramientas informáticas de gestión de la información utilizadas en la empresa y en el comercio electrónico. | CG1 | CE24 CE26 | CT2 CT8 |
| Almacenar y acceder a datos y programas a través de Internet (Cloud). | | | |

Contenidos

| Tema | |
|--|---|
| 1 El ordenador | 1.1. Hardware 1.2. Software |
| 2 Manipulación de datos en la informática | 2.1. Estructuras básicas de datos 2.2. Hojas de cálculo 2.3. Bases de datos 2.4. Herramientas para la gestión de proyectos |
| 3 Comercio electrónico y documentación electrónica | 3.1. Arquitectura básica de internet 3.2. Utilidades en la red 3.3. El comercio electrónico y sus tipos 3.4. Documentación electrónica 3.5. Facturación electrónica 3.6. Pasarelas de Pago 3.7. Tipo de Licencias |

4. Seguridad informática

- 4.1. Seguridad individual
- 4.2. Seguridad básica en la empresa
- 4.3. Encriptación
- 4.4. Firma electrónica

5. Legislación sobre información aplicable la empresa

- 5.1. LOPD
- 5.2. LSSI
- 5.3. Otra legislación aplicable a la empresa

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Actividades introductorias | 1 | 0 | 1 |
| Lección magistral | 5 | 0 | 5 |
| Presentación | 2 | 10 | 12 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 22 | 37 | 59 |
| Trabajo | 13 | 34 | 47 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 6 | 20 | 26 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------------|---|
| Actividades introductorias | Valoración de los conocimientos previos del alumno y explicación de la metodología a seguir a lo largo del curso |
| Lección magistral | En estas sesiones se expondrá a los alumnos los conceptos y metodologías necesarias para el conocimiento de la materia |
| Presentación | Aprender a utilizar distintos medios de presentación online/offline y sus metodologías |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 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 |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------------|---|
| Prácticas con apoyo de las TIC | Son varias las estrategias que se ponen a disposición del alumno para seguir con éxito el desarrollo personalizado de la asignatura. Durante la realización de los ejercicios, el alumno podrá comparar si su trabajo es correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupales el alumnado puede ir comprobando la evolución en el aprendizaje mediante retroalimentación en el proceso, participando en la evaluación del trabajo realizado. El alumno dispondrá, además, de pruebas de autoevaluación, con el fin de reflexionar de forma sistemática sobre el trabajo realizado, los avances sobre lo aprendido y la funcionalidad práctica de los contenidos impartidos. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa. |
| Pruebas | Descripción |
| Trabajo | Son varias las estrategias que se ponen a disposición del alumno para seguir con éxito el desarrollo personalizado de la asignatura. Durante la realización de los trabajos, el alumno podrá comparar si su trabajo es correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupales el alumnado puede ir comprobando la evolución en el aprendizaje mediante retroalimentación en el proceso, participando en la evaluación del trabajo realizado. El alumno dispondrá, además, de pruebas de autoevaluación, con el fin de reflexionar de forma sistemática sobre el trabajo realizado, los avances sobre lo aprendido y la funcionalidad práctica de los contenidos impartidos. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---------|---|--------------|--------------------------|
| Trabajo | En este apartado se calificarán los trabajos de teoría realizados por los alumnos que se entregarán en los plazos fijados mediante las plataformas que se indiquen a lo largo del curso. Dichos trabajos estarán formados por una parte en soporte digital (maquetación, desarrollo, etc) y otra parte de presentación mediante aplicaciones cloud. | 40 | CG1 CE24 CT2 CE26 CT8 |

| | | | | | |
|--|--|----|-----|--------------|------------|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Se realizarán de 2 pruebas (una a mediados de cuatrimestre y otra a finales). Dichas pruebas contendrán ejercicios propuestos por el profesor que se resolverán con la ayuda del ordenador y serán entregados en las fechas que se fijen por medio de la plataforma Moovi. | 60 | CG1 | CE24 CE26 | CT2 CT8 |
|--|--|----|-----|--------------|------------|

Otros comentarios sobre la Evaluación

Se recuerda a todo el alumnado la prohibición del uso de dispositivos móviles u ordenadores portátiles en ejercicios, prácticas y pruebas, en cumplimiento del artículo 13.2.d) del Estatuto del Estudiante Universitario, relativo a los deberes del estudiantado universitario, que establece el deber de "*abstenerse de la utilización o cooperación en procedimientos fraudulentos en las pruebas de evaluación, en los trabajos que se realicen o en documentos oficiales de la Universidad*".

Evaluación

El alumno podrá elegir el sistema de evaluación que desea le sea aplicado en la materia. Para ello debe de optar por la evaluación continua (por defecto) o un Exámen final único previa renuncia a la evaluación continua.

* Evaluación continua

Para superar esta evaluación es necesario que el alumno obtenga una puntuación mínima del 50% del total de la materia y además en los apartados "Trabajos" y "Resolución de problemas" es necesario obtener una puntuación mínima del 40% de la puntuación máxima de dichas pruebas.

* Examen final único

Para superar esta evaluación es necesario que el alumno obtenga una puntuación mínima del 50% del total de la materia y también obtener una puntuación mínima del 40% de la puntuación máxima de cada prueba. Este examen consta de dos pruebas:

- Prueba "*Tipo test (40%)*"
- Prueba "*Resolución de problemas (60%)*" mediante medios telemáticos en la sala de ordenadores o Campus Remoto

Se realizará un examen en la fecha fijada por el centro al finalizar el cuatrimestre y otro en el mes de julio cuyas puntuaciones serán del 100% de la materia, salvo aquellos alumnos que hayan optado por la evaluación continua que sólo asistirán con la parte que no hayan alcanzado el mínimo.

Participación en actividades complementarias

Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Excel 2016, ENI, 2016

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

Recomendaciones

Otros comentarios

Aquellos alumnos que no puedan asistir a clase por motivos de trabajo o tengan dispensa de asistencia, deberán ponerse en contacto con los profesores a principio de curso a fin de arbitrar las medidas necesarias para que puedan realizar evaluación continua.

- 1.- Como soporte a la docencia, se utilizarán plataformas de aprendizaje virtual
 - 2.- Es conveniente que el alumno active la cuenta de correo electrónico que le proporciona la Univesidad de Vigo.
 - 3.- También para el seguimiento de la materia, es indispensable tener una cuenta gmail y otra de Microsoft.
-

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidad de costes**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Contabilidad de costes | | | |
| Código | V06G270V01401 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Martín-Casal García, José Antonio | | | |
| Profesorado | Martín-Casal García, José Antonio | | | |
| Correo-e | jamartin@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | Fundamentos de la contabilidad de costes, el coste y su repercusión en el valor de las existencias y en cálculo del resultado del ejercicio (elementos del coste del producto, sistemas de acumulación y métodos de cálculo. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CE19 | 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. |
| CE20 | 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. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|--|--|
| A19 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. | CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17 |
| A20 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. | CT17 |

Contenidos

| Tema | |
|--|---|
| TEMA 1. Naturaleza y contenido de la contabilidad de costes. | Propósitos de los sistemas contables. Diferencias contabilidad de gestión y contabilidad financiera. Contabilidad de gestión: definición y objetivos. La información contable de gestión y los niveles de decisión. La contabilidad de gestión y las actividades organizativas. Contabilidad de gestión y ética profesional. |
| TEMA 2. Conceptos fundamentales. | Introducción. Concepto y terminología del coste. Clasificación de los costes. Concepto de ingresos. Concepto de márgenes y resultados. |
| TEMA 3. Sistemas de cálculo y de acumulación de costes. | Introducción. Sistemas de acumulación de costes. Costes por pedido y por proceso. Sistemas y modelos para el cálculo de costes: |
| TEMA 4. El coste de los materiales. | Concepto y clasificación. El proceso de aprovisionamiento o compra. Criterios de valoración; las entradas. Criterios de valoración; las salidas. |
| TEMA 5. El coste de la mano de obra. | El coste de la mano de obra Asignación de la mano de obra. Presupuestación y control del coste de la mano de obra. |

| | |
|---|---|
| TEMA 6. Los costes indirectos. La problemática de asignación. | <p>Concepto de coste indirecto. Tipología de costes indirectos. La capacidad y el coste indirecto; la espiral de la muerte. La generación de valor a través del proceso productivo. La asignación del coste en el proceso productivo. Las unidades de obra. Métodos de asignación del coste de las secciones auxiliares. La imputación de los costes indirectos a los productos.</p> |
| (*)TEMA 7. La producción común y conjunta. | <p>(*)1. Introducción. 2. Clases de costes indirectos de producción. 3. Problemática de la imputación de los costes indirectos. 4. Métodos para el cálculo y el control de los costes indirectos. 5. La producción común y conjunta. 6. La asignación. 7. Los procesos de producción múltiple, común y conjunta. 8. Los costes en producción múltiple. 9. Métodos de asignación de costes conjuntos.</p> |
| TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos. | <p>Introducción. Limitaciones de los sistemas de costes tradicionales. Perfeccionamiento de un sistema de costes. Aspectos fundamentales de los sistemas de costes basados en la actividad. Jerarquía del coste: clasificación de las actividades. Los generadores de coste El proceso de asignación de costes en el modelo ABC. Comparación de diversos sistemas de cálculo de costes. Exigencias, ventajas y problemas para la implantación del modelo ABC.</p> |
| TEMA 9. Problemática del coste en sistemas de producción por procesos, órdenes de trabajo y operaciones. | <p>Introducción. El efecto de la producción en curso sobre el coste del producto en entornos de fabricación por procesos. Tratamiento de las unidades de mala calidad en un sistema de costes por procesos. Tratamiento de las unidades de mala calidad y residuos en un sistema de costes por órdenes de trabajo y operaciones.</p> |
| TEMA 10. Efectos de utilizar diferentes métodos de valoración. El coste completo y el coste variable; su incidencia en el inventario y en el resultado. | <p>El coste variable y la valoración de inventarios. El coste completo y la valoración de inventarios. Comparación del impacto en el beneficio según el método utilizado. Argumentos en favor y en contra de la utilización de ambos métodos</p> |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 14 | 28 | 42 |
| Presentación | 14 | 28 | 42 |
| Resolución de problemas | 0 | 21 | 21 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 21 | 21 |
| Trabajo tutelado | 21 | 0 | 21 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 0 | 1 |
| Práctica de laboratorio | 2 | 0 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|---|
| Lección magistral | Exposición resumida en el aula, por parte del profesor, del contenido del tema para enmarcar su contenido y facilitar el estudio posterior de los estudiantes. |
| Presentación | Los alumnos, de forma individual o en grupo, harán una exposición de los aspectos más sobresalientes del tema estudiado respondiendo a las preguntas realizadas por el profesor. |
| Resolución de problemas | De forma autónoma, el alumno preparará los test, contenidos en los temas, de forma que le sirva de guía autoevaluatora de los conocimientos adquiridos. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos. |
| Trabajo tutelado | Los alumnos desarrollarán, utilizando hoja de cálculo excel, un modelo de simulación sobre alguno de los temas incluidos en el temario. Se valorará la originalidad y consistencia del modelo |

Atención personalizada

Metodologías Descripción

| | |
|------------------|---|
| Trabajo tutelado | El trabajo del alumno, en grupo o individual, es tutorizado por el profesor según horario publicado en la página web del centro. Esa tutorización (presencial, online o mixta) podrá realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros faitic...) bajo la modalidad de concertación previa. Esas solicitudes de tutorización no presencial se atenderán en el plazo más breve posible. |
| Presentación | La presentación de los ejercicios y del proyecto realizada por los grupos del trabajo es evaluada por el profesor según lo items que se describen en la evaluación. |

| Evaluación | | | | |
|-------------------------------|---|--------------|------------------------|----------------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | |
| Presentación | Valoración del grado de asimilación, claridad expositiva, de síntesis y de presentación de 4 ejercicios de los temas asignados de forma individual o en grupo y de las respuestas dadas a las preguntas del profesor. | 27.5 | CE19 CE20 | CT6 CT8 CT12 CT17 |
| Trabajo tutelado | Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado. | 17.5 | CE19 CE20 | CT6 CT8 CT12 CT17 |
| Examen de preguntas objetivas | Realización de preguntas tipo test o abiertas sobre el tema que corresponda a la sesión y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo. | 17.5 | CE19 CE20 | CT6 CT12 CT17 |
| Práctica de laboratorio | Realización de dos exámenes teóricos a lo largo del curso y un examen práctico a la conclusión de la materia. | 37.5 | CE19 CE20 | CT6 CT12 CT17 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El estudiante tiene derecho a ser evaluado mediante evaluación continua o examen que se celebre en las convocatorias oficiales pero **no a ambas**.

· **Por defecto** se entenderá que **todos** los estudiantes desean cursar la **evaluación continua**. Renunciar requerirá comunicarlo al profesor de la materia mediante email dirigido a jamartin@fcomercio.es antes de la celebración del primer cuestionario de teoría.

EVALUACIÓN CONTINUA.

Consta de 5 items evaluables con diferente ponderación; 2 de ellos que conforman la teoría (35,5% del total) y 3 la práctica (64,5% del total). La ponderación y nota mínima a obtener en cada ítem para superar la materia son:

1. Teoría:

1.1. Cuestionarios de cada uno de los temas del temario: 17,5 pts. (nota mínima a obtener 5,25)

1.2. Dos cuestionarios de la mitad del temario: 18,0 pts. (nota mínima a obtener 5,40)

2. Práctica:

2.1. Control de ejercicios a fin de curso: 19,5 pts. (nota mínima a obtener 5,85)

2.2. Elaboración y presentación de 4 ejercicios (en grupo): 27,5 pts. (nota mínima a obtener 8,25)

2.3. Elaboración y presentación de proyecto final (en grupo): 17,5 pts. (nota mínima a obtener 5,25)

Cumpliendo los requisitos de calificación mínima obtenida en cada ítem, el estudiante que no supere la teoría y/o la práctica podrá **recuperarlas en el examen de la convocatoria ordinaria y/o de 2ª oportunidad. No existirá derecho a recuperación si no se obtiene la calificación mínima requerida en evaluación continua.**

La **calificación final** se obtendrá por la **suma ponderada de las notas de teoría y práctica**, obtenidas en evaluación continua y recuperadas en el examen de convocatoria ordinaria y/o de segunda oportunidad, si fuera el caso.

ALUMNOS QUE NO SIGUEN EVALUACIÓN CONTINUA.

Para superar la materia será preciso realizar un **examen teórico/práctico en las fechas de la convocatoria oficial** y tanto en primera como en 2ª convocatoria (2ª oportunidad). **La calificación** se obtendrá, con la **ponderación que se determine, por media de las pruebas de teoría y práctica**

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

DATOS IDENTIFICATIVOS**Decisiones de inversión en el comercio**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Decisiones de inversión en el comercio | | | |
| Código | V06G270V01402 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Cabaleiro Casal, Roberto | | | |
| Profesorado | Cabaleiro Casal, Roberto | | | |
| Correo-e | rcab@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | En esta materia se pretende dotar al alumno de formación para la toma de decisiones en los procesos de inversión: Clasificación de las inversiones, conocer los elementos y métodos para la valoración y selección de inversiones y valorar los riesgos asociados a estos procesos. | | | |

Competencias

| | | | | |
|--------|--|--|--|--|
| Código | | | | |
| CG1 | 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. | | | |
| CG2 | 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. | | | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. | | | |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. | | | |
| CG5 | 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. | | | |
| CG6 | 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 | | | |
| CE4 | 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. | | | |
| CE6 | 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. | | | |
| CE19 | 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. | | | |
| CE20 | 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. | | | |
| CE21 | CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo. | | | |
| CE22 | CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones. | | | |
| CE24 | 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. | | | |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). | | | |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. | | | |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. | | | |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | | | |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. | | | |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. | | | |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. | | | |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. | | | |

CT11 CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

CT12 CT12. Creatividad.

CT13 CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.

CT14 CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.

CT15 CT15. Compromiso ético en el trabajo.

CT16 CT16. Iniciativa.

CT17 CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

CT18 CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|--|--------------|------|------|
| Conocer el concepto de inversión y sus implicaciones en el sistema empresarial | CG1 | CE6 | CT1 |
| | CG2 | | CT4 |
| | CG3 | | CT6 |
| | CG6 | | |
| Conocer la interrelación entre las inversiones y la estructura financiera | CG1 | CE19 | CT4 |
| | CG2 | CE22 | |
| | CG3 | | |
| | CG6 | | |
| Conocer el objetivo financiero | CG1 | CE6 | CT15 |
| | CG2 | CE21 | CT16 |
| | CG3 | | |
| | CG6 | | |
| Conocer la situación de una empresa a partir de sus estados financieros | CG1 | CE4 | CT1 |
| | CG3 | CE19 | CT4 |
| | | CE20 | CT6 |
| | | CE21 | CT8 |
| | | CE22 | CT10 |
| | | CE24 | |
| Conocer aquellas características definitorias que van a influir en la rentabilidad de las inversiones en el comercio | CG1 | CE19 | CT3 |
| | CG2 | CE22 | CT4 |
| | CG3 | | CT5 |
| | CG6 | | |
| Conocer y aplicar las principales técnicas analíticas para determinar la rentabilidad de las inversiones en el comercio | CG1 | CE21 | CT3 |
| | CG2 | CE24 | CT4 |
| | CG6 | | CT5 |
| | | | CT8 |
| Interpretar y dar a conocer los diferentes resultados obtenidos en la evaluación y rentabilidad de inversiones | CG1 | CE20 | CT1 |
| | CG2 | CE24 | CT3 |
| | CG3 | | CT4 |
| | CG4 | | CT6 |
| | CG5 | | CT10 |
| | CG6 | | CT11 |
| Conocer cuáles son aquellos factores que pueden introducir sesgos en los resultados de rentabilidad, así como su resolución e interpretación | | | CT12 |
| | | | CT17 |
| | CG1 | CE21 | CT3 |
| | CG2 | CE24 | CT4 |
| | CG3 | | CT5 |
| | CG6 | | CT6 |
| Aplicar herramientas informáticas en la resolución de supuestos prácticos de evaluación de la rentabilidad de inversiones | | | CT17 |
| | CG1 | CE21 | CT3 |
| | CG2 | CE24 | CT4 |
| | CG4 | | CT5 |
| | CG5 | | CT6 |
| | | | CT8 |
| | | CT17 | |
| Conocer y valorar la incidencia de la fiscalidad en la rentabilidad de las inversiones | | | CT18 |
| | CG1 | CE6 | CT9 |
| | CG2 | CE19 | CT11 |
| | CG3 | | |
| Conocer y valorar la incidencia del riesgo en la rentabilidad de las inversiones | CG6 | | |
| | CG1 | CE6 | CT5 |
| | CG2 | CE21 | CT6 |
| | CG4 | CE24 | CT13 |
| | CG6 | | CT14 |

Contenidos

Tema

Fundamentos básicos: Función financiera y decisiones de inversión en la empresa
Estructura de la empresa: Análisis de la inversión, financiación y el ciclo económico
Decisiones de inversión en condiciones de certeza
Decisiones de inversión e incertidumbre
Procesos secuenciales de inversión

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 25 | 50 | 75 |
| Resolución de problemas | 16 | 35 | 51 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 4 | 10 | 14 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 0 | 1 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 6 | 8 |
| Observación sistemática | 1 | 0 | 1 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------------|--|
| Lección 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. |
| Resolución de problemas | Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios especiales con equipamiento y software informático especializado. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------------|---|
| Resolución de problemas | El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de las clases de resolución de problemas y/o ejercicios. Además en cualquier escenario de docencia (presencial, mixta o totalmente virtual) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de moovi, ...) bajo la modalidad de concertación previa. En situaciones de un escenario de docencia no presencial, en la medida de lo posible se atenderán las solicitudes de tutorización en un plazo no superior a 3 días hábiles. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de un sistema de aprendizaje colaborativa a través de conjunto de tareas y de actividades que se proponen al alumno, siguiendo un itinerario de aprendizaje. Las tareas deben ser realizadas en un tiempo determinado. |

Evaluación

| Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------|--------------|------------------------|
|-------------|--------------|------------------------|

| | | | | | |
|--|---|----|--|--|---|
| Examen de preguntas objetivas | Pruebas para evaluación que pueden incluir preguntas tipo test o preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. | 40 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 | CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Prueba en la que el alumno/ debe solucionar una serie de problemas y/o ejercicios en un tiempo/condiciones establecido/as por el profesor/a. Para ello, el alumnado debe aplicar los conocimientos adquiridos. | 50 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 | CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Observación sistemática | Percepción atenta, racional, planificada y sistemática para describir y registrar las manifestaciones del alumnado. | 10 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 | CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas tipo test, preguntas directas sobre contenidos concretos, de resolución de problemas y/o ejercicios, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor.

Durante el curso académico, finalizados los capítulos, se realizarán pruebas tipo test o de preguntas directas sobre contenidos concretos que supondrán el 30% de la calificación sobre una base de 10 puntos. También, durante el curso académico, se recopilarán evidencias sobre las manifestaciones positivas por parte del alumnado en el proceso de enseñanza/aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor, que supondrán un 10% de la calificación sobre una base de 10 puntos. Estas evidencias surgirán del trabajo realizado por el alumno en las clases teóricas y/o prácticas, o bien a través de la presentación de alguna actividad a realizar fuera del aula, la cual será previamente comunicada por el profesor a todos los alumnos por medios electrónicos (Moovi).

En este proceso de evaluación continua, en la última semana del cuatrimestre se realizará una última prueba escrita que contendrá preguntas tipo test y/o preguntas directas, así como de resolución de problemas y/o ejercicios y que supondrá el 60% de la nota de la materia, correspondiendo el 10% a las preguntas test y preguntas directas y el 50% a la resolución de

problemas y/o ejercicios. La prueba de la última semana del cuatrimestre se califica sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 3 puntos para que tenga efecto la valoración por el descrito proceso de evaluación continua. La materia está superada cuando las aportaciones de las calificaciones de las pruebas anteriores a la calificación total alcance, como mínimo, 5 de los 10 puntos posibles.

Los alumnos que no se presenten a la prueba de la última semana del cuatrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a la evaluación continua.

Los alumnos que no hayan seguido, hayan renunciado, o no superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, serán evaluados a través de un examen global que se realizará en las fechas oficiales establecidas y publicadas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia, y que incluirá solamente las metodologías de evaluación con preguntas tipo test de preguntas directas (3 puntos) y de resolución de problemas y/o ejercicios (7 puntos).

Los alumnos que concurren a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global de la materia en la fecha establecida y publicada por el centro, que será valorado con los mismos criterios enunciados en el párrafo anterior.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

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. Por lo tanto podría ser objeto de posteriores reajustes a medida que lo aconseje el propio desarrollo del curso académico. Por otro lado, esta guía aporta a los alumnos la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso de formación.

DATOS IDENTIFICATIVOS

Marketing estratégico

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Marketing estratégico | | | |
| Código | V06G270V01403 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Monteagudo Cabaleiro, Antonio | | | |
| Profesorado | Monteagudo Cabaleiro, Antonio | | | |
| Correo-e | antonio.monteagudo@gmail.com | | | |
| Web | http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&ensenyament=V06G270V01&assignatura=V06G270V01403&any_academic=2020_21 | | | |
| Descripción general | <p>Marketing Estratégico se plantea como continuación de la asignatura [Empresa: Fundamentos de marketing] (1º curso, 2º cuatrimestre), en la que el alumnado tiene la oportunidad de descubrir y conocer la disciplina del marketing desde la dirección de la empresa, es decir, como sistema de pensamiento y como gestión estratégica de herramientas y procedimientos.</p> <p>El objetivo de esta asignatura es profundizar en el estudio de lo que abarca y significa el marketing desde una perspectiva principalmente estratégica. Se pretende que el alumnado entienda cuáles son las tareas y acciones necesarias para llevar a cabo la planificación estratégica del área comercial de la empresa y conozca las nuevas técnicas y herramientas de marketing que se han desarrollado a lo largo de estos últimos años y que dan soporte a dicho objetivo.</p> <p>De este modo, se dotará al alumnado de los conocimientos necesarios que le permitan desarrollar puestos en la dirección de la organización con el fin de implementar los planes de marketing estratégico que sirvan de guía para las acciones comerciales de la empresa en el largo plazo.</p> | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE7 | 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. |
| CE14 | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. |
| CE24 | 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. |
| CE26 | 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|--|--------------|------|
| Aplicación de conocimientos de Marketing Estratégico a la resolución de casos y situaciones reales de empresa. | CG2 | CE14 |
| | CG3 | CE24 |
| | CG6 | CE26 |
| Trabajar y presentar en individualmente y en equipo temas relevantes en el marco del Comercio y el Marketing. | CG3 | CE7 |
| | CG4 | CE14 |
| | CG5 | CE24 |
| | CG6 | CE26 |

| Contenidos | |
|---|---|
| Tema | |
| TEMA 1. ESTRATEGIA Y MARKETING | 1.1. Concepto de estrategia 1.2. La dirección estratégica 1.3. Estrategia y Marketing 1.4. Orientación al mercado 1.5. Actividades de Marketing en la empresa 1.6. El proceso de planificación estratégica 1.7 Tendencias: big data, business intelligence, IA, IoT |
| TEMA 2. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO DE REFERENCIA | 2.1. Concepto de producto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante y producto-mercado 2.3. Segmentación y posicionamiento 2.4. Evaluación del atractivo de mercado 2.5. Análisis de la competencia |
| TEMA 3. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LA CARTERA DE PRODUCTOS | 3.1. Cartera de productos: Concepto y modelos de análisis 3.2. Matriz crecimiento- Cuota de mercado 3.3. Matriz atractivo de mercado - competitividad de la empresa 3.4. Análisis DAFO |
| TEMA 4. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVAS | 4.1 Estrategias genéricas 4.2 Estrategias de crecimiento 4.2.1 Estrategias de crecimiento intensivo 4.2.2 Estrategias de crecimiento diversificado 4.5 Estrategias de expansión internacional 4.6 Estrategias competitivas |
| TEMA 5. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS | 5.1. Caracterización y tipología de nuevos productos 5.2. Proceso de desarrollo de nuevos productos 5.3. Dirección del proceso de desarrollo de nuevos productos 5.4. Estrategias de imitación |
| TEMA 6. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING | 6.1. Elementos del Plan Estratégico de Marketing 6.2. Estructura del Plan Estratégico de Marketing 6.3. Ejecución de Plan Estratégico de Marketing 6.4. Control del Plan Estratégico de Marketing |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Estudio de casos | 22 | 35 | 57 |
| Presentación | 2 | 6 | 8 |
| Trabajo tutelado | 3 | 23 | 26 |
| Lección magistral | 22 | 4 | 26 |
| Examen de preguntas objetivas | 3 | 30 | 33 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------|---|
| Estudio de casos | Casos reales, comentario de novedades, análisis de situaciones empresariales, debates etc. Esta actividad se podrá realizar individualmente o en grupo. |
| Presentación | Presentación y exposición de trabajos de Marketing Estratégico realizados por el alumnado |
| Trabajo tutelado | El estudiantado, de manera individual o en grupo, elabora un documento sobre la temática de la materia. Se trata de una actividad autónoma del alumnado que incluye la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción... |
| Lección magistral | Exposición de los conceptos teóricos en la clase fomentando la participación del alumnado. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------|--|
| Lección magistral | En el horario de tutorías del profesorado de la materia. |
| Estudio de casos | En el horario de tutorías del profesorado de la materia. |
| Trabajo tutelado | En el horario de tutorías del profesorado de la materia. |

Evaluación

| Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------|--------------|------------------------|
| | | |

| | | | | |
|-------------------------------|--|----|---------------------------------|------|
| Estudio de casos | Se valorará el desarrollo (en clase y fuera del horario de clases) y entrega de los casos prácticos, así como su presentación. La resolución del caso debe ser fundada con una explicación teórica. También se realizarán pruebas tipo test de repaso. | 18 | CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 | CE24 |
| Trabajo tutelado | Plan de marketing, en grupo o individual Caso práctico individual | 10 | CG2 CG3 CG4 CG5 | CE24 |
| Lección magistral | Se valorará la asistencia, actitud y participación del alumnado como requisito para tener derecho a la evaluación continua (ver otros comentarios). | 2 | CG2 CG6 | CE7 |
| Examen de preguntas objetivas | Se valorarán los conocimientos mediante una o varias pruebas con preguntas tipo test y/o de respuesta corta (teóricas y prácticas). | 70 | CG3 | CE7 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

EVALUACIÓN CONTINUA

Para tener derecho a [Evaluación continua] las alumnas y alumnos deben asistir a un mínimo del 80% de las clases prácticas y realizar el 100% de las actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). De este modo, si una alumna o alumno no asistiese a clase (de forma justificada) deberá entregar la/s tarea/s o actividad/s en los 3 días siguientes a la fecha máxima de entrega, no teniendo en cuenta la no asistencia solo para el cálculo del porcentaje de asistencia mínima (80%).

Para estos efectos NO se consideran entregadas las prácticas que no se suban a la plataforma Moovi, si el profesorado habilita una entrada para las mismas, o en su ausencia, no se entreguen en papel. La entrega fuera de plazo tiene una penalización mínima del 50% de la nota. Después de transcurridos 3 días de la fecha máxima de entrega, las tareas o actividades no se valorarán.

Se realizarán unas pruebas tipo test de repaso al final de cada uno de los temas de teoría. Las puntuaciones obtenidas en estas pruebas se tendrán en cuenta para complementar la nota correspondiente a la parte práctica.

También se realizará un trabajo tutelado (obligatorio para evaluación continua), que tendrán que defender en una exposición, y que se podrá realizar de forma individual o en grupo (será el profesorado quien lo decida).

La nota de la parte práctica será sobre 2 puntos, el trabajo tutelado será sobre 1 punto, mientras que el examen final tendrá un peso de 7 puntos (aunque se puntuarán sobre 10). De este modo la nota final se calculará en base a la siguiente fórmula: $(\text{Puntuación de la parte práctica} \times 0,2) + (\text{Puntuación del trabajo tutelado} \times 0,1) + (\text{Puntuación del examen} \times 0,7) = \text{Nota final de la materia}$.

El alumnado deberá obtener un aprobado en las prácticas (el aprobado sería 1 punto sobre 2), en el trabajo (el aprobado serían 0,5 puntos sobre 1) y en el examen (el aprobado sería 5 puntos sobre 10) por separado, para poder optar al aprobado en la materia. Si no se aprueba alguna parte no se tiene derecho a hacer media de las puntuaciones.

Las alumnas y alumnos que no cumplan los requisitos anteriores (asistencia mínima de un 80%, aprobar por separado prácticas y trabajo) tendrán que presentarse al examen oficial de la materia por EVALUACIÓN TRADICIONAL (con una puntuación de 0 a 10, siendo el "Aprobado" un 5), y este examen será diferente al del alumnado de evaluación continua.

EVALUACIÓN TRADICIONAL

Las alumnas y alumnos deben aprobar el examen fijado oficialmente (con una nota mínima de un 5), que será diferente que el examen en evaluación continua.

La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y tradicional) para el examen final será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y todo aquel contenido disponible en Moovi.

SEGUNDA OPORTUNIDAD EN JULIO PARA LOS DOS SISTEMAS DE EVALUACIÓN

Examen oficial de la materia establecido por el Centro en su calendario de exámenes, siendo el aprobado un 5 sobre 10. Excepcionalmente, se mantiene el sistema de evaluación continua (y la nota obtenida en el) para las alumnas y alumnos en evaluación continua que no aprobaran en la oportunidad anterior.

ASPECTOS GENERALES

- En todos los sistemas, oportunidades y trabajos el aprobado será el 50% de la puntuación (Ej.: un 5 sobre 10, un 1

sobre 2, un 0,5 sobre 1). Y deben superarse todos para poder optar a evaluación continua.

- Toda la materia impartida a lo largo del cuatrimestre (clases de teoría, clases de práctica, material disponible en Moovi), es objeto de entrar en el examen.
- A lo largo del curso, en las clases de teoría, se realizarán unas pruebas de repaso (preguntas tipo test), que se tendrán en cuenta para el cálculo de la valoración de la evaluación continua.
- Todos los exámenes tendrán una parte de preguntas tipo test y otra parte de preguntas de desarrollo, pudiendo ser estas preguntas teóricas o prácticas (resolución de ejercicios/problemas).
- Siempre y cuando los y las estudiantes superaran la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que obtuvieran un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares. Para eso, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado, por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi), aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso, la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10 puntos. El alumno o alumna deberá entregar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, este se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Convocatoria fin de carrera:

En esta convocatoria no se aplica el sistema de evaluación continua por lo que el alumnado debe superar (5 sobre 10) el examen en la fecha fijada oficialmente. Se examinará tanto de la teoría como de la práctica.

NOTAS:

Las fechas de los exámenes se podrán consultar en la página web del centro <https://fcomercio.uvigo.es>

Un comportamiento inadecuado en el aula (se valora la participación y actitud) o el uso inadecuado de los dispositivos móviles pueden afectar negativamente a la calificación final del alumnado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Marketing internacional/V06G270V01603

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

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 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 las pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial**

| | | | | |
|---------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial | | | |
| Código | V06G270V01404 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | Gallego | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Diz Comesaña, María Eva | | | |
| Profesorado | Diz Comesaña, María Eva | | | |
| Correo-e | evadiz@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción | Se trata de presentar un análisis conjunto de las actividades relacionadas con el flujo total de materiales y el flujo de información asociado, que van desde el aprovisionamiento hasta la entrega del producto final a los clientes, considerando la recuperación de los residuos ocasionados. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE5 | CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios. |
| CE15 | 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. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|--|--------------|-------------|------------|
| Aplicar herramientas de búsqueda, filtrado e interpretación en el área logística. | CG2 | CE5 CE15 | CT3 CT5 |
| Establecer objetivos, desarrollar estrategias y planes de acción propios de las actividades de aprovisionamientos y distribución comercial. | CG1 CG2 | CE4 CE5 | CT3 CT5 |
| Manejar los conocimientos, procesos y técnicas específicas de la gestión de aprovisionamientos y distribución comercial, asumiendo los efectos de su práctica y las consecuencias de su acción en cualquier contexto de intervención reflexionando sobre sus propios posicionamientos. | CG1 CG2 | CE5 CE15 | CT3 CT5 |
| Tomar decisiones en la búsqueda de soluciones a los problemas relacionados con la situación del área logística, así como la emisión de los correspondientes informes. | CG1 CG2 | CE5 CE15 | CT3 CT5 |

Contenidos

| | |
|-------------------------------|--|
| Tema | |
| Tema 1. Introducción | El Subsistema de Operaciones ¿Qué es la Logística? Alcance de la Logística dentro de la empresa Logística inversa |
| Tema 2. Cadena de suministros | Conceptualización Relaciones de cooperación Decisiones de localización |
| Tema 3. Gestión de compras | Gestión de aprovisionamientos versus gestión de compras El proceso de compra Relaciones con el proveedor |

| | |
|--------------------------------|--|
| Tema 4. Gestión de inventarios | Conceptualización Funciones de los inventarios Ventajas e inconvenientes de los inventarios Clasificación de los inventarios Modelos de gestión de inventarios |
| Tema 6. Lean Manufacturing | Evolución histórica Conceptos generales Técnicas Lean |
| Tema 5. Transporte | Evolución de los medios de transporte Palés y contenedores Gestión de rutas |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 15 | 15 | 30 |
| Resolución de problemas | 20 | 30 | 50 |
| Estudio de casos | 3 | 3 | 6 |
| Seminario | 2 | 2 | 4 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 6 | 25 | 31 |
| Examen de preguntas objetivas | 3 | 26 | 29 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------------|---|
| Lección 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. |
| Resolución de problemas | Resolución y presentación de ejercicios/cuestiones/trabajos por parte del alumno/a, de forma individual o en grupo, bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor. |
| Estudio de casos | Planteamiento, análisis, resolución y debate de casos y situaciones relacionadas con la materia. |
| Seminario | Reuniones que el alumnado mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento, desarrollo y supervisión de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje. |

Atención personalizada

Metodologías Descripción

| | |
|-----------|---|
| Seminario | Reuniones que el alumnado mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento, desarrollo y supervisión de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje. |
|-----------|---|

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | |
|--|---|--------------|------------------------|--------------------|------------|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Pruebas en las que el estudiante debe solucionar una serie de casos, problemas y ejercicios en un tiempo y condiciones establecidos polo profesor/a. De esta manera, el alumno/a debe aplicar los conocimientos que adquirió. | 40 | CG1 CG2 | CE4 CE5 CE15 | CT3 CT5 |
| Examen de preguntas objetivas | Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y razonada en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. | 60 | CG1 CG2 | CE4 CE5 CE15 | CT3 CT5 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

EVALUACIÓN CONTINUA

La evaluación de los/as alumnos/as se realizará de la siguiente manera:

- Examen final (60 % de la nota final). Se realizará un único examen al final del cuatrimestre que tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

- Pruebas de seguimiento (40 % de la nota final). Estas actividades se desarrollarán en las sesiones prácticas. Sólo se podrán realizar en las fechas y sesiones establecidas, cada estudiante deberá asistir al grupo que se le haya asignado para la realización de las mismas. Las fechas serán elegidas y aprobadas por los/as alumnos/as en las primeras semanas de clase, partiendo de la propuesta que mostrará la profesora el día de la presentación.

Para superar la materia es necesario cumplir dos condiciones: superar el examen final y conseguir un mínimo de 5 puntos en

la materia. El resultado de la evaluación se expresará en una escala de 0 a 10 puntos.

En el caso de superar el examen, la nota final de la materia resultará de la suma de la nota conseguida en el examen y en las pruebas de seguimiento.

En el caso de no superar el examen, la nota final de la materia será la resultante de expresar la nota del examen final en una escala de 10 puntos.

Los alumnos que participen en alguna prueba de evaluación continua y no se presenten al examen final serán calificados como suspensos y su nota estará comprendida entre 0 y 4.

EVALUACIÓN NO CONTINUA

Aquellas personas que no quieran acogerse al sistema de evaluación continua podrán realizar un examen (100 % de la puntuación). Este tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

El estudiante deberá solicitar el sistema de evaluación no continua en MOOVI en las fechas establecidas por la profesora.

El examen costará de dos partes: la primera (coincide con el examen de evaluación continua) supondrá el 60 % de la nota y la segunda el 40 % restante (su nivel de dificultad será un poquito mayor).

Para superar la materia es necesario cumplir dos condiciones: superar la primera parte y conseguir un mínimo de 5 puntos en la materia. Si no se supera la primera parte, en actas figurará la nota de esta en una escala de 0 a 10.

SEGUNDA CONVOCATORIA

La segunda convocatoria se registrará por las mismas normas. El examen de la convocatoria extraordinaria tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>)

CONVOCATORIA FIN DE CARRERA

En la convocatoria de fin de carrera, se planteará un examen que supondrá el 100% de la calificación. Este tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Facultad de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>)

OBSERVACIONES

Cualquier evidencia de pruebas plagiadas o copiadas, total o parcialmente, supondrá una calificación de suspenso en todas las convocatorias del curso académico.

Todas las pruebas deberán ser entregadas a su finalización y bajo ningún concepto podrán ser sacadas fuera del aula.

La revisión de exámenes tendrá lugar en el horario y lugar establecido por la profesora.

Se facilitará el cronograma de la asignatura a través de Google Calendar, el enlace para acceder estará a disposición de los/as alumnos/as antes del comienzo del cuatrimestre. En él se hará constar las actividades a realizar en cada sesión.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Otros comentarios

- Es conveniente mantener actualizados los datos de contacto en la plataforma MOOVI. Además, es necesario subir allí una foto tipo carnet para evitar la entrega de fichas en formato papel.
- Es fundamental asistir a las sesiones de aula con el material necesario para su desarrollo.
- No se usarán de forma continuada teléfonos móviles, ordenadores portátiles, tabletas o similares en las sesiones de trabajo, por lo que se solicita que estén desconectados cuando no se estén usando. No obstante, se avisará con antelación cuando necesitemos incorporar alguno de estos dispositivos.
- Es importante generar en el aula, entre todos y todas, un ambiente de confianza y respeto que permita manifestarnos con libertad, establecer dinámicas de cooperación y, por ende, poder disfrutar del aprendizaje.

(*)Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el estudiante en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso 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 las pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Régimen fiscal de la empresa**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Régimen fiscal de la empresa | | | |
| Código | V06G270V01405 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 2 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía aplicada | | | |
| Coordinador/a | Álvarez Villamarín, José Carlos | | | |
| Profesorado | Álvarez Villamarín, José Carlos | | | |
| Correo-e | xalvarez@uvigo.es | | | |
| Web | http://faiatic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | RFE es una asignatura que tiene como objetivo introducir a los alumnos en el campo de la fiscalidad aplicada. En particular, se desarrollan dos de los impuestos más importantes que inciden en la actividad empresarial: el IRPF y el Impuesto de Sociedades. | | | |

Competencias

| | |
|--------|---|
| Código | |
| CE2 | 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. |
| CE3 | CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. |
| CE6 | 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. |
| CE13 | CE13. Conocer los reglamentos de los impuestos, en particular los que afectan a las transacciones, con el fin de saber cumplimentar las correspondientes declaraciones, así como el régimen jurídico de la obligación tributaria y los procedimientos de aplicación de los tributos, en especial la liquidación, recaudación e inspección. |
| CE19 | 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. |
| CT1 | 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). |
| CT2 | CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT16 | CT16. Iniciativa. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|--|--------------------|--|
| Adquirir conocimientos básicos para entender el papel que desempeña la fiscalidad en las decisiones económicas | CE2 CE3 CE13 | CT4 CT5 |
| Desarrollar habilidades de búsqueda, uso y comprensión de la normativa tributaria vigente | CE6 CE13 | CT2 CT4 CT5 |
| Entender los efectos de la tributación sobre las distintas fuentes de renta: trabajo, capital, actividades económicas y alteraciones patrimoniales | CE13 CE19 | CT3 CT4 CT5 CT6 CT17 CT18 |

| | | |
|--|------|--|
| Potenciar la capacidad de trabajar en equipo buscando encontrar las mejores soluciones tributarias | CE13 | CT2 CT3 CT4 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18 |
|--|------|--|

| | | |
|---|--------------|---|
| Justificar y defender las decisiones adoptadas en materia de tributación mediante estudios de caso. | CE13 CE19 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18 |
|---|--------------|---|

Contenidos

| Tema | |
|--|---|
| Parte I: Introducción al Sistema Fiscal Tema 1: Objetivos y metodología de la materia | Objetivos básicos. La organización de la materia. El método de trabajo y su evaluación. |
| Tema 2: Caracterización del Sistema Fiscal Español y bases para la fiscalidad personal y empresarial | El papel de los Impuestos en la realidad económica. Composición del Sistema Fiscal. Características básicas de las principales figuras tributarias. |
| Parte II: El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Tema 3: Introducción al IRPF | Elementos básicos del Impuesto: contribuyente y unidad familiar, rentas sujetas y exentas, período impositivo. |
| Tema 4: Rentas de las Personas Físicas | Rendimientos del Trabajo, Rendimientos del Capital, Ganancias y Pérdidas Patrimoniales |
| Tema 5: Rentas de las Actividades Económicas Empresariales y Profesionales individuales | Elección del régimen de estimación de la renta. Determinación de la renta en Estimación Directa y Estimación Objetiva. |
| Tema 6: Liquidación del IRPF | Integración y compensación de las rentas. Mínimo Personal y Familiar. Cuota Integra y Deducciones. |
| Parte III: El Impuesto sobre Sociedades. Tema 7: Introducción al IS. | Elementos básicos del Impuesto: contribuyente, resultado contable y base imponible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos y gastos. |
| Tema 8: Operaciones determinantes de la Base Imponible | Gastos no deducibles. Amortizaciones. Arrendamiento Financiero. Deterioro de Valor y Transmisiones Patrimoniales. |
| Tema 9: Liquidación del IS | Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducciones. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Actividades introductorias | 1 | 0 | 1 |
| Lección magistral | 27 | 27 | 54 |
| Estudio de casos | 14 | 14 | 28 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 4 | 4 | 8 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 25 | 25 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 6 | 28 | 34 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|----------------------------|---|
| Actividades introductorias | Presentación del contenido y objetivos de la materia. Metodología de trabajo y sistemas de control y evaluación. |
| Lección magistral | Para cada tema el docente presentará en el aula las cuestiones mas relevantes y formulará la metodología a seguir para interpretar las consecuencias y efectos prácticos de la norma tributaria. Posteriormente el alumnado deberá revisar de manera autónoma los contenidos expuestos. |
| Estudio de casos | Se realizarán sesiones prácticas que tendrán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión se propondrán casos a estudiar en grupos reducidos (de 3 o 4 estudiantes) conformados al inicio del curso. Cada grupo deberá comentar, resolver y defender los casos planteados. O alumnado disporá previamente de los enunciados de los casos a través de la Plataforma Virtual y deberá elaborar en su grupo reducido una primera propuesta de solución justificada que deberá ser entregada a través de la Plataforma Virtual antes del desarrollo de la sesión presencial. |

| | |
|---|---|
| Prácticas con apoyo de las TIC | Las sesiones prácticas en aula informática se harán de manera individualizada y consistirán en la resolución de un caso práctico empleando las aplicaciones informáticas de la Agencia Tributaria. Para su desarrollo el alumnado dispondrá previamente del enunciado del caso en la Plataforma Virtual. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Cada semana, después de la sesión magistral, se abrirá un formulario práctico digital (de respuesta corta o test) en la Plataforma Virtual, relativo a los contenidos desenvueltos en la sesión magistral y en la práctica correspondientes. Se trata de actividades no presenciales que posibilitan el seguimiento y evaluación del alumnado, que deberá responder en los plazos señalados. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------------|---|
| Estudio de casos | Se hará un seguimiento individualizado de los resultados conseguidos y de las dudas surgidas en los estudios de caso. La resolución de dudas se realizará preferentemente en la modalidad presencial. De concurrir circunstancias extraordinarias que lo impidan, las sesiones de tutoría podrán realizarse por medios telemáticos en el Despacho Virtual bajo la modalidad de concertación previa. De ser el caso, estas tutorías virtuales también podrán ser colectivas sobre temas específicos. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | El alumnado resolverá de manera individualizada casos prácticos en las aulas de informática empleando las aplicaciones de la Agencia Tributaria (Simulador RentaWeb y Simulador SociedadesWeb). |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---|---|--------------|--|
| Estudio de casos | La entrega (previa a la sesión presencial) de las propuestas de solución de los estudios de caso se evaluará conjuntamente con las pruebas tipo tests: será necesario que el grupo de trabajo haya entregado al menos 6 casos para obtener puntuación en las pruebas test. | 0 | CE6 CE13 CE19 CT3 CT4 CT6 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Se evaluará y puntuará la resolución de los test propuestos después de cada tema. Este apartado de trabajo personal se puntuará sobre un máximo global de 3 puntos. Será requisito necesario para obtener puntuación en este apartado que el grupo de trabajo al que pertenece cada estudiante haya entregado al menos 6 propuestas de solución de los estudios de caso. | 30 | CE13 CE19 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT17 CT18 |
| Examen de preguntas de desarrollo | Al final de las partes II y III del programa de la materia, en dos sesiones presenciales, se propondrá un caso que el estudiante deberá resolver de manera individual y que permitirá evaluar su nivel de conocimientos y capacidad de argumentación y justificación de las decisiones adoptadas. La prueba relativa al IRPF se puntuará con un máximo de 4 puntos y la relativa al IS con un máximo de 3 puntos. | 70 | CE2 CE3 CE6 CE13 CE19 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

En esta asignatura se realizará una Evaluación Continua (AC en adelante) del trabajo realizado por el estudiante.

Para superar la asignatura por AC deben cumplirse las siguientes condiciones:

1) Alcanzar al menos un 25% de la nota en juego en cada uno de los tres apartados puntuables: test, prueba IRPF y prueba IS.

2) Obtener al menos 5 puntos en la suma de estos tres apartados puntuables (pruebas tests y pruebas IRPF y IS).

La no presentación a cualquiera de las dos pruebas presenciales escritas (IRPF e IS) supondrá que el estudiante deja de ser evaluado en AC.

También se saldrá de la AC si no se consigue al menos un 25% de la nota en juego en cada una de las tres pruebas realizadas (pruebas test, prueba IRPF y prueba IS).

La nota final por Evaluación Continua será la suma de las notas parciales obtenidas hasta ese momento.

El alumnado tendrá de plazo máximo para renunciar al sistema de AC el día anterior a la fecha fijada para la realización de

la prueba de IRPF.

Alternativamente al sistema de AC, el estudiantado podrá optar a ser evaluado con un examen final que supondrá el 100% de la cualificación. Este examen consistirá en la realización de dos estudios de caso completos, uno de IRPF y otro de IS. En caso de no presentarse pero tener hecho trabajo de AC sin renunciar, la nota final será la obtenida en AC.

Los estudiantes que se presenten a la convocatoria extraordinaria o a la convocatoria fin de carrera realizarán un examen con dos estudios de caso (IRPF e IS). Este examen supondrá el 100% de la cualificación.

(las fechas de los exámenes finales podrán ser consultadas en la página web de la Escuela: <http://fcomercio.uvigo.es>

Siempre y cuando @ estudiante supere la materia segundo los criterios antes descritos, se le sumará la nota que obtenga un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el Centro, la Universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación pueda suponer un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquiera caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y se la trasladará al profesorado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

Legislación IRPF actualizada 2022,

Legislación IS actualizada 2022,

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

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

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

Agencia Tributaria, www.aeat.es,

NewPyme, www.plangeneralcontable.com,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, www.ief.es,

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Tributación de las operaciones comerciales/V06G270V01605

Creación de empresas comerciales/V06G270V01702

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Contabilidad financiera/V06G270V01301

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidad de gestión**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Contabilidad de gestión | | | |
| Código | V06G270V01501 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Martín-Casal García, José Antonio | | | |
| Profesorado | Martín-Casal García, José Antonio | | | |
| Correo-e | jamartin@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | Fundamentos de la contabilidad de costes, el coste y su repercusión en el valor de las existencias y en cálculo del resultado del ejercicio (elementos del coste del producto, sistemas de acumulación y métodos de cálculo. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CE19 | 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. |
| CE20 | 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. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|---------------------------|--------------|----------------------------|
| Nueva | CE19 CE20 | CT6 CT8 CT12 CT17 |

Contenidos

| Tema | |
|---|--|
| TEMA 1. Análisis coste/volumen/beneficio. | <ol style="list-style-type: none"> Objetivo, hipótesis y limitaciones del modelo. Cálculo analítico del punto de equilibrio. Construcción de la representación gráfica del punto de equilibrio. Análisis de sensibilidad. Apalancamiento operativo. Indicadores relacionados con el punto de equilibrio. Casos de multiproducción. Análisis del C-V-B en condiciones de riesgo e incertidumbre. |
| TEMA 2. La medición del coste y del beneficio en la toma de decisiones a corto plazo. Ingresos y costes relevantes. | <ol style="list-style-type: none"> Introducción. El concepto de coste/ingreso relevante para la toma de decisiones en un horizonte temporal de corto plazo. Factores cuantitativos y cualitativos que inciden en el proceso de toma de decisiones. Ejemplos de aplicación a tópicos de decisión. |
| TEMA 3. El comportamiento en las organizaciones y centros de responsabilidad (I) | <ol style="list-style-type: none"> Introducción La necesidad de control y la contabilidad de gestión. Aspectos a considerar en el diseño, implantación y utilización de la contabilidad de gestión como instrumento de control. La adaptación de la contabilidad de gestión a la estrategia y a la estructura de la empresa. |
| TEMA 4. Centros de responsabilidad (II) y centros de beneficios. | <ol style="list-style-type: none"> Introducción. Algunas consideraciones sobre los centros de beneficios. Criterios para medir y controlar al responsable de un centro de beneficios. Resumen |

| | |
|---|--|
| TEMA 5. Precios de transferencia | <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Concepto de precio de transferencia. 3. Objetivos de los precios de transferencia. 4. Condiciones a tener en cuenta al establecer un sistema de precios de transferencia. 5. Posibles restricciones para la fijación de precios de transferencia. 6. Métodos para la fijación de precios de transferencia |
| TEMA 6. El proceso presupuestario. | <ol style="list-style-type: none"> 1. El proceso presupuestario. 2. Consideraciones en torno al concepto de presupuesto. 3. Presupuesto maestro y presupuestos operativos. 4. Técnicas de presupuestación. 5. El control presupuestario. |
| TEMA 7. Costes estandar y análisis de desviaciones | <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Tipos de estándares. 3. Cálculo de desviaciones; Ejemplo. 4. Supuestos. |
| TEMA 8. Herramientas contables con enfoque estratégico. | <ol style="list-style-type: none"> 1. La gestión del ciclo de vida. 2. El coste objetivo. 3. La gestión basada en la actividad (ABM) 4. El coste y la reingeniería de procesos. 5. La calidad y el coste. 6. La gestión del coste y la cadena de valor. 7. La gestión del coste medioambiental. 8. Sistemas justo a tiempo. |
| TEMA 9. Contabilidad para la innovación. | <ol style="list-style-type: none"> 1. LA EMPRESA MODERNA Y SU GESTIÓN 2. La contabilidad en entornos innovadores; La aplicación de la estrategia Lean en entornos startup. 3. La contabilidad en entornos innovadores; El sistema OKR (objetivos y resultados clave) y la gestión del rendimiento (CFR). 4. Diferencias y similitudes entre la estrategia Lean y el sistema OKR. 5. Conclusiones. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 14 | 28 | 42 |
| Presentación | 14 | 28 | 42 |
| Resolución de problemas | 0 | 21 | 21 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 21 | 21 |
| Trabajo tutelado | 21 | 0 | 21 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 0 | 1 |
| Práctica de laboratorio | 2 | 0 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|---|
| Lección magistral | Exposición resumida en el aula, por parte del profesor, del contenido del tema para enmarcar su contenido y facilitar el estudio posterior de los estudiantes. |
| Presentación | Los alumnos, de forma individual o en grupo, harán una exposición de los aspectos más sobresalientes del tema estudiado respondiendo a las preguntas realizadas por el profesor. |
| Resolución de problemas | De forma autónoma, el alumno preparará los test, contenidos en los temas, de forma que le sirva de guía autoevaluadora de los conocimientos adquiridos. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos. |
| Trabajo tutelado | Los alumnos desarrollarán, utilizando hoja de cálculo excel, un modelo de simulación sobre alguno de los temas incluidos en el temario. Se valorará la originalidad y consistencia del modelo |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|------------------|--|
| Trabajo tutelado | El trabajo del alumno, en grupo o individual, es tutorizado por el profesor en el horario publicado en la página web del cenro. Esa tutorización (presencial, online o mixta) podrá realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros faitic...) bajo la modalidad de concertación previa. Esas solicitudes de tutorización no presencial se atenderán en el plazo más breve posible. |

Presentación La presentación de los ejercicios y del proyecto realizada por los grupos del trabajo es evaluada por el profesor según lo items que se describen en la evaluación.

| Evaluación | | | | |
|-------------------------------|--|--------------|------------------------|----------------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | |
| Presentación | Valoración del grado de asimilación, claridad expositiva, de síntesis y de presentación de los ejercicios del tema asignado de forma individual o en grupo y de las respuestas dadas a las preguntas del profesor. | 27.5 | CE19 CE20 | CT6 CT8 CT12 CT17 |
| Trabajo tutelado | Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado. | 17.5 | CE19 CE20 | CT6 CT8 CT12 CT17 |
| Examen de preguntas objetivas | Realización de preguntas test o abiertas sobre el tema correspondiente a la sesión y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo. | 17.5 | CE19 CE20 | CT6 CT8 CT12 CT17 |
| Práctica de laboratorio | Realización de dos exámenes teórico a lo largo del curso (18 ptos.) y un examen práctico al final (19,5 ptos.) | 37.5 | CE19 CE20 | CT6 CT12 CT17 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El estudiante tiene derecho a ser evaluado mediante evaluación continua o examen que se celebre en las convocatorias oficiales pero **no a ambas**.

· **Por defecto** se entenderá que **todos** los estudiantes desean cursar la **evaluación continua**. Renunciar requerirá comunicarlo al profesor de la materia mediante email dirigido a jamartin@fcomercio.es antes de la celebración del primer cuestionario de teoría.

EVALUACIÓN CONTINUA.

Consta de 5 items evaluables con diferente ponderación; 2 de ellos que conforman la teoría (35,5% del total) y 3 la práctica (64,5% del total). La ponderación y nota mínima a obtener en cada item para superar la materia son:

1. Teoría:

1.1. Cuestionarios de cada uno de los temas del temario: 17,5 ptos. (nota mínima a obtener 5,25)

1.2. Dos cuestionarios de la mitad del temario: 18,0 ptos. (nota mínima a obtener 5,40)

2. Práctica:

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

2.2. Elaboración y presentación de 4 ejercicios (en grupo): 27,5 ptos. (nota mínima a obtener 8,25)

2.3. Elaboración y presentación de proyecto final (en grupo): 17,5 ptos. (nota mínima a obtener 5,25)

Cumpliendo los requisitos de calificación mínima obtenida en cada ítem, el estudiante que no supere la teoría y/o la práctica podrá **recuperarlas en el examen de la convocatoria ordinaria y/o de 2ª oportunidad. No existirá derecho a recuperación si no se obtiene la calificación mínima requerida en evaluación continua.**

La **calificación final** se obtendrá por la **suma ponderada de las notas de teoría y práctica**, obtenidas en evaluación continua y recuperadas en el examen de convocatoria ordinaria y/o de segunda oportunidad, si fuera el caso.

ALUMNOS QUE NO SIGUEN EVALUACIÓN CONTINUA.

Para superar la materia será preciso realizar un **examen teórico/práctico en las fechas de la convocatoria oficial** y tanto en primera como en 2ª convocatoria (2ª oportunidad). **La calificación** se obtendrá, con la **ponderación que se determine, por media de las pruebas de teoría y práctica**

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Contabilidad de costes/V06G270V01401

DATOS IDENTIFICATIVOS**Decisiones de financiación en el comercio**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Decisiones de financiación en el comercio | | | |
| Código | V06G270V01502 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Garrido Valenzuela, Irene | | | |
| Profesorado | Cabaleiro Casal, María José Garrido Valenzuela, Irene | | | |
| Correo-e | ireneg@uvigo.es | | | |
| Web | http://https://fcomercio.uvigo.es/ | | | |
| Descripción general | Interpretación y toma de decisiones de financiación en todas las posibles modalidades: autofinanciación y financiación externa. Análisis del sistema financiero.. Estimación del coste de las diferentes alternativas financieras | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CE4 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|--|--------------|----------------------------------|
| Adquirir conocimientos acerca de la financiación interna de la empresa, a través de los métodos de autofinanciación. | CE6 | CT1 CT3 |
| Adquirir conocimientos acerca de la financiación externa a través de la renta variable. | CE6 | CT1 CT3 |
| Adquirir conocimientos acerca de la financiación externa a través de la renta fija. | CE6 | CT1 CT3 |
| Conocer las distintas formas de financiación externa bancaria así como capacidad de elección entre las mismas. | CE6 | CT1 CT3 CT4 CT8 CT10 |
| Conocer el funcionamiento y composición del sistema financiero español: instituciones y mercados. | CE4 | CT1 CT10 CT13 CT18 |

Contenidos

| | |
|---|--|
| Tema | |
| Tema 1. La FINANCIACIÓN INTERNA DE LA EMPRESA | 1.1. La autofinanciación. 1.2. La autofinanciación y su efecto multiplicador. 1.3. La amortización y su efecto expansivo. 1.4. Amortización técnica y financiera. 1.5. Métodos de amortización técnica y financiera. |

| | |
|---|---|
| Tema 2. La FINANCIACIÓN EXTERNA: Renta variable | 2.1. Introducción. 2.2. Financiación externa de la empresa: renta variable. 2.3. Ampliación de capital 2.4. Tipos de emisiones. |
| Tema 3. La FINANCIACION EXTERNA DE LA EMPRESA: Renta fija. | 3.1. Las obligaciones y bonos. 3.2. La rentabilidad, duración y convexidad de un título de renta fija. 3.3. Los pagarés de empresa. |
| Tema 4. FINANCIACIÓN EXTERNA: PRÉSTAMELOS, CRÉDITOS | 4.1. Préstamelos. 4.2. Créditos. 4.3. Descuento de efectos comerciales. 4.4. Leasing. 4.5. Factoring. 4.6. Confirming. 4.7. Coste de los recursos utilizados. |
| Tema 5. ESTRUCTURA FINANCIERA EXCELENTE Y COSTE DE CAPITAL | 5.1 Coste de Capital 5.2 Coste de Capital Común 5.3 Coste Ganancias Retenidas 5.4 Coste de Capital de acciones preferentes 5.5 Coste de la Deuda 5.6 Coste de lo Valores descapotables 5.7 Coste medio Ponderado de Capital 5.8 Estructura Financiera optima |
| Tema 6. SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL: INSTITUCIONES Y MERCADOS FINANCIEROS. | 6.1. Introducción al Sistema Financiero. 6.2. Instituciones financieras bancarias. 6.3. Instituciones financieras no bancarias. 6.4. Mercados Financieros |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-----------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Prácticas con apoyo de las TIC | 20 | 46 | 66 |
| Lección magistral | 27 | 54 | 81 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 2 | 0 | 2 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 0 | 1 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------------|---|
| Prácticas con apoyo de las TIC | Actividades de aplicación de conocimientos a situaciones concretas, y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio, que se realizan en aulas de informática. |
| Lección 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. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------------|--|
| Prácticas con apoyo de las TIC | En las sesiones prácticas el alumno tiene la posibilidad de resolver todas las dudas que surjan en relación con el trabajo que realiza o su trabajo en casa. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-----------------------------------|---|--------------|--|
| Prácticas con apoyo de las TIC | Resolución de varias pruebas durante el curso, en relación con las prácticas realizadas, que serán oportunamente anunciadas | 35 | CE6 CT3 CT4 CT13 CT18 |
| Examen de preguntas de desarrollo | Resolución de una prueba escrita presencial, sobre la parte teórica y práctica de la materia, el mismo día que el examen final. | 40 | CE4 CE6 CT1 CT4 CT10 CT18 |

| | | | | |
|----------------------------------|---|----|------------|--|
| Examen de preguntas objetivas | Resolución de una prueba en relación con los conocimientos teóricos adquiridos | 25 | CE4 CE6 | CT1 CT3 CT4 CT8 CT10 CT13 CT18 |
|----------------------------------|---|----|------------|--|

Otros comentarios sobre la Evaluación

Sistema de evaluación continua: Se realizarán a lo largo del curso 3 pruebas, con una ponderación de 35% (corresponde a las prácticas en aula informática y deberá asistirse al menos al 80% de las sesiones), 25% (corresponde a un control teórico tipo test) y 40% (corresponde con un examen tradicional escrito con cuestiones teóricas y ejercicios prácticos) respectivamente. La última de estas pruebas tendrá lugar el mismo día que el examen final.

Alternativamente al sistema de evaluación continua, el estudiante podrá optar a ser evaluado con examen final, que supondrá el 100% de la calificación.

Igualmente se podrá optar a ser evaluado con examen que supondrá el 100% de la calificación en la segunda convocatoria.

La evaluación de la convocatoria fin de carrera, consistirá en la resolución de una prueba escrita presencial, sobre la parte teórica e práctica de la materia. En la convocatoria de Fin de carrera, el examen supondrá 100% de la calificación.

Las fechas de los exámenes de la materia podrán ser consultadas en la página web del Grado en Comercio <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Otros comentarios

LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE LAS MATERIAS SEÑALADAS SON IMPRESCINDIBLES PARA UN SEGUIMIENTO NORMAL DE LA MATERIA.

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe flexible, en consecuencia, puede requerir ajustes 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. Así mismo, se le aporta al alumnado la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|--|--|----------|-------|--------------|
| Planificación de recursos de información integrados | | | | |
| Asignatura | Planificación de recursos de información integrados | | | |
| Código | V06G270V01503 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Sandoval Pérez, María de los Angeles | | | |
| Profesorado | Sandoval Pérez, María de los Angeles Sinde Cantorna, Ana Isabel | | | |
| Correo-e | sandoval@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | La materia se centra en el estudio de los recursos de información necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. Se estudia como las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) pueden contribuir a la mejora de la gestión empresarial, analizando las principales aplicaciones que permiten explotar la información y el conocimiento, generados tanto en el interior como en el exterior de la empresa. | | | |

| Competencias | |
|---------------------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE5 | CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios. |
| CE24 | 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. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. |

| Resultados de aprendizaje | | | |
|---|--------------|-------------|------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
| Saber analizar la información necesaria para el correcto funcionamiento de la empresa. | CG1 CG2 | CE5 | CT10 |
| Saber utilizar las herramientas informáticas necesarias para la gestión de la información en la empresa | | CE4 CE24 | CT5 |

| Contenidos | |
|---|---|
| Tema | |
| Sistemas y tecnologías de información en la empresa. | Conceptos. Estructura y procesos del sistema de información. Tipos de sistemas. Incidencia en la competitividad empresarial. |
| Almacenamiento de información | Sistemas de gestión de bases de datos. Diseño del modelo de datos. El acceso a los datos almacenados. |
| Sistemas integrados de gestión (ERP) | Concepto y características de los sistemas integrados de gestión. El mercado de los ERP. Análisis económico y factores clave para la implantación. |
| Otras aplicaciones de las TIC en el ámbito empresarial. | Gestión de las relaciones con los clientes. Herramientas para el trabajo colaborativo. Sistemas de gestión documental. Herramientas de gestión de procesos. Aplicaciones basadas en dispositivos móviles. |

Business intelligence y sistemas de ayuda a la decisión.

Conceptos y herramientas de Business Intelligence. Explotación de la información y cuadro de mando. Herramientas de apoyo a la toma de decisiones.

| Planificación | | | |
|--------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Seminario | 6 | 0 | 6 |
| Trabajo tutelado | 4 | 100 | 104 |
| Trabajo tutelado | 4 | 0 | 4 |
| Lección magistral | 12 | 0 | 12 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 22 | 0 | 22 |
| Examen de preguntas objetivas | 2 | 0 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|--------------------------------|---|
| | Descripción |
| Seminario | Tutorías destinadas a resolver dudas y orientar a los alumnos en la adquisición de las competencias de la materia. |
| Trabajo tutelado | Aprendizaje autónomo. Lectura y preparación previa de las clases teóricas y prácticas por parte del alumno, con objeto de asimilar los contenidos de la materia y preparación de las pruebas evaluables |
| Trabajo tutelado | Desarrollo de casos/ejercicios y debate en el aula bajo las directrices y supervisión del profesor. |
| Lección magistral | Lección magistral participativa, con material de apoyo y medios audiovisuales. El profesor explicará los diferentes temas y puntos que conforman el programa, pero a la vez motivará la participación activa en clase, tratando de intercalar el uso de su palabra con intervalos de diálogo profesor-alumno. Esta participación activa provendrá de dos ámbitos; por un lado, de las posibles dudas o comentarios que pudieran surgir por parte del alumno como consecuencia de la explicación del profesor; por otro, será el propio profesor quien también pueda lanzar preguntas y planteamiento de casos al auditorio, tratando con este elemento dinamizador de conseguir respuestas y generar debate que lleve al enriquecimiento de la exposición. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Propuesta y/o exposición de casos prácticos con utilización de las herramientas informáticas necesarias. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------|--|
| Seminario | Se establecerá un horario de tutorías durante el tiempo de impartición de la asignatura. También es posible fijar una tutoría fuera de este horario, previa petición y consulta a través del correo electrónico. Las tutorías podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico o videoconferencia a través del despacho virtual) bajo la modalidad de concertación previa. |

| Evaluación | | | | | |
|--------------------------------|---|--------------|------------------------|--------------------|-------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | |
| Trabajo tutelado | Realización de un trabajo práctico de diseño de datos, almacenamiento y recuperación de la información | 20 | CG1 CG2 | CE4 CE5 CE24 | CT5 CT10 |
| Trabajo tutelado | Se controlará la asistencia y participación en las actividades planteadas con el objetivo de presentar y/o comprobar la correcta comprensión de los contenidos de la materia. | 10 | CG1 CG2 | CE4 CE5 | CT5 CT10 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Se controlará la asistencia y realización de las tareas planteadas relacionadas con la gestión y explotación de los datos de una empresa. | 10 | CG1 CG2 | CE4 CE24 | CT5 CT10 |
| Examen de preguntas objetivas | Preguntas cortas, teóricas y prácticas, sobre los contenidos desarrollados en la materia. | 60 | CG1 CG2 | CE4 CE5 CE24 | CT5 CT10 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para superar la materia se requiere obtener como mínimo 3 puntos en el examen (puntuado sobre 6).

La puntuación obtenida por la participación así como la realización y entrega de las tareas establecidas por el profesor (trabajos de aula, y prácticas de aula informática), se mantiene en las convocatorias del curso académico en vigor pero NO

se guardará para cursos sucesivos.

El Trabajo práctico (trabajos tutelados) puntúa exclusivamente en la convocatoria en que se presenta. En caso de no superar el examen en la convocatoria de enero, el alumno deberá entregar un nuevo trabajo, junto con el examen, en la convocatoria de julio y en las convocatorias extraordinarias.

Los alumnos que opten por NO seguir la evaluación continua tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes y la nota final de la materia será la de dicho examen, valorado sobre 10 puntos. En este caso, los alumnos deben INDICAR EXPRESAMENTE su deseo de no seguir la evaluación continua a principio de curso (durante el mes de SEPTIEMBRE).

CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS: 1. Puntualidad. No se permitirá el acceso y salida a clase una vez que el profesor haya entrado en el aula. 2. Solo se permitirá hacer uso de teléfonos móviles durante las sesiones de trabajo cuando el profesor así lo indique. 3. El plagio total o parcial en las actividades entregadas conllevará la invalidación de las mismas. 4. Es imprescindible cuidar la gramática, redacción y ortografía de las actividades entregadas. El incumplimiento de esta norma conllevará la invalidación de las actividades. 5. Para la realización de los exámenes, el alumno deberá presentarse al examen debidamente identificado, con el D.N.I o pasaporte, no siendo válido ningún otro documento. 6. La revisión de exámenes tendrá lugar únicamente en el horario y lugar establecido por el profesor. 7. En caso de incumplimiento de las normas anteriores, el profesor podrá adoptar las medidas que estime oportunas dentro de la legislación vigente.

Las fechas de exámenes deberán ser consultadas en la Página web de la Facultad <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

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**Gestión del comercio exterior**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Gestión del comercio exterior | | | |
| Código | V06G270V01504 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Monteagudo Cabaleiro, Antonio | | | |
| Profesorado | Monteagudo Cabaleiro, Antonio | | | |
| Correo-e | antonio.monteagudo@gmail.com | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | <p>Las últimas décadas han sido testigo de un enorme desarrollo de las tecnologías de la comunicación y de la libre circulación de mercancías y capitales, así, las economías han experimentado una fuerte internacionalización. Este hecho ha supuesto para la empresa tanto una oportunidad como un reto. El mercado pasa a ser mundial, y se hace preciso conocer las oportunidades y los riesgos existentes (y la forma de realizar la cobertura de los mismos).</p> <p>El objetivo de esta materia es profundizar en el manejo de los medios de pago internacionales, los medios de contratación, medidas de política comercial, obstáculos al comercio, medidas de fomento de la exportación, gestión aduanera, transporte internacional o los INCOTERMS.</p> | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE1 | CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización. |
| CE6 | 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. |
| CE13 | CE13. Conocer los reglamentos de los impuestos, en particular los que afectan a las transacciones, con el fin de saber cumplimentar las correspondientes declaraciones, así como el régimen jurídico de la obligación tributaria y los procedimientos de aplicación de los tributos, en especial la liquidación, recaudación e inspección. |
| CE14 | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. |
| CE16 | 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. |
| CE23 | 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. |
| CE24 | 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. |

| | |
|------|--|
| CE26 | 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. |
| CT1 | 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). |
| CT2 | CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT10 | CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT14 | CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT16 | CT16. Iniciativa. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|---|--------------|------|
| 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. | CG1 | CE1 |
| | CG2 | CE6 |
| | CG3 | CE13 |
| | CG4 | CE14 |
| | CG6 | CE16 |
| | | CE23 |
| | CE24 | |
| | CE26 | |
| 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. | CG1 | CE1 |
| | CG2 | CE6 |
| | CG3 | CE13 |
| | CG4 | CE14 |
| | CG5 | CE16 |
| | CG6 | CE23 |
| | CE24 | |
| | CE26 | |
| Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. | | CT1 |
| | | CT2 |
| | | CT3 |
| | | CT4 |
| | | CT5 |
| | | CT6 |
| | | CT7 |
| | | CT8 |
| | | CT9 |
| | | CT10 |
| | | CT11 |
| | | CT12 |
| | | CT13 |
| | | CT14 |
| | | CT15 |
| | | CT16 |
| | | CT17 |
| | | CT18 |

Contenidos

Tema

| | |
|---|--|
| PARTE I. INTRODUCCIÓN | 1.1 Comercio exterior, interior e internacional. Organismos económicos internacionales. |
| 1. Conceptos básicos. | 1.2 Las operaciones empresariales internacionales. |
| | 1.3 Teoría simple de la balanza de pagos. La balanza de pagos de España. |
| 2. La compraventa internacional. | 2.1 El contrato de compraventa internacional de mercancías. |
| | 2.2 Las condiciones y medios de pago. |
| | 2.3 Términos comerciales de la compraventa internacional (INCOTERMS). |
| PARTE II. FISCALIDAD Y ASPECTOS CONEXOS | 3.1 Los instrumentos de protección: concepto y clasificación. Descripción de los instrumentos más comunes. |
| 3. La protección exterior. | 3.2 Regímenes comerciales de importación y exportación. |
| 4. Arancel de aduanas e IVA. | 4.1 Concepto y clasificación de los derechos arancelarios. |
| | 4.2 La Nomenclatura Combinada y el TARIC. |
| | 4.3 Procedimientos para determinar el valor en aduana. Despacho aduanero |
| | 4.4 El IVA en las relaciones exteriores |
| PARTE III. FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN | 5.1 Organismos y programas de apoyo a la exportación en España. |
| 5. Política de fomento de la exportación. | 5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamiento activo). |
| | 5.3 Crédito oficial a la exportación. |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 27 | 17 | 44 |
| Seminario | 22 | 40 | 62 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 2 | 20 | 22 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 1 | 15 | 16 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 5 | 6 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------|---|
| Lección magistral | Exposición de los conceptos teóricos en clases fomentando la participación del alumnado. |
| Seminario | Actividad enfocada al trabajo sobre un tema específico, que permite ahondar o complementar los contenidos de la materia. Se pueden emplear como complemento de las clases teóricas. |

Atención personalizada

| Pruebas | Descripción |
|--|--|
| Examen de preguntas de desarrollo | En el horario de tutorías. Las tutorías podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) bajo la modalidad de concertación previa. |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | En el horario de tutorías. Las tutorías podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de FAITIC, ...) bajo la modalidad de concertación previa. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-----------------------------------|-----------------------------|--------------|--|
| Lección magistral | Participación en las clases | 5 | CE1 CT4 CE13 CT6 CE14 CT7 CE16 CT11 CE23 |
| Seminario | Participación en seminarios | 20 | CG5 CE13 CT2 CE23 CT3 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Examen de preguntas de desarrollo | Preguntas teóricas | 40 | CE13 CT3 CE23 CT4 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Evaluación continua:

En esta asignatura se sigue el sistema de evaluación continua. No obstante, se puede renunciar explícitamente a la evaluación continua solicitándolo por e-mail al profesorado de la materia, antes del día 1 de noviembre.

El alumnado en evaluación continua está obligado a cumplir unos requisitos:

- Asistir a las clases prácticas (80% mínimo) y realizar las actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Los justificantes de no asistencia se analizarán cada situación en particular.
- Realizar todas las actividades programadas para las prácticas. De este modo, si una alumna o alumno no asistiese a clase (de forma justificada) deberá entregar la/s tarea/s o actividad/s en los 3 días siguientes a la fecha máxima de entrega, no teniendo en cuenta la no asistencia solo para el cálculo del porcentaje de asistencia mínima (80%).
- Aprobar todas las pruebas, prácticas y/o exámenes, es decir, se debe aprobar cada una de las partes principales de la materia (prácticas y examen) por separado, para poder optar a la evaluación continua.
- La calificación final se calculará de la siguiente forma: (nota examen/es) x 0,75 + nota evaluación continua (realización de ejercicios y trabajos, tanto en clase como fuera de clase) x 0,25.

Evaluación tradicional:

Las alumnas y alumnos deben aprobar el examen fijado oficialmente (con una nota mínima de un 5), que será diferente que el examen en evaluación continua.

La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y tradicional) para el examen final será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y todo aquel contenido disponible en Moovi.

Segunda oportunidad:

El alumnado en evaluación continua deberá presentarse al examen oficial de junio/julio siempre y cuando cumpla los demás requisitos de la evaluación continua. En caso contrario pasará automáticamente al sistema de evaluación tradicional.

En el sistema de evaluación tradicional el alumnado deberá superar (5 sobre 10) el examen fijado oficialmente. Dicho examen será diferente del que realice el alumnado en el sistema de evaluación continua.

La materia que entrará para ambos tipos de evaluación (continua y tradicional) para el examen final será tanto la impartida en las clases teóricas como la impartida en las clases prácticas, y todo aquel contenido disponible en Moovi.

Convocatoria fin de carrera:

En esta convocatoria no se aplica el sistema de evaluación continua por lo que los alumnos deberán superar (5 sobre 10) el examen en la fecha fijada oficialmente. Se examinarán tanto de la teoría como de la práctica.

Notas finales:

En todos los sistemas, oportunidades y convocatorias el aprobado es el 50% de la nota máxima posible.

Las fechas de los exámenes se pueden consultar en la página web del centro <https://fcomercio.uvigo.es>

Un comportamiento inadecuado en el aula (se valora la participación y actitud) o el uso inadecuado de los dispositivos móviles pueden afectar negativamente a la calificación final del alumnado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

Páginas web recomendadas, www.europa.es,

Páginas web recomendadas, www.comercio.es,

Páginas web recomendadas, www.aeat.es,

Páginas web recomendadas, www.icex.es,

Páginas web recomendadas, www.wto.org,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Marketing internacional/V06G270V01603

Tributación de las operaciones comerciales/V06G270V01605

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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**Idioma para la negociación intercultural: Inglés**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma para la negociación intercultural: Inglés | | | |
| Código | V06G270V01505 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua Impartición | Inglés | | | |
| Departamento | Filología inglesa, francesa y alemana | | | |
| Coordinador/a | González Crespan, María Araceli | | | |
| Profesorado | González Crespan, María Araceli | | | |
| Correo-e | acrespan@uvigo.es | | | |
| Web | http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101 | | | |
| Descripción general | Profundización en los aspectos comunicativos comerciales en lengua inglesa, centrados en las negociaciones y los componentes culturales que inciden en la comunicación. Se abordarán las cuatro macrodestrezas comunicativas así como las microdestrezas profesionales, con textos académicos, especializados y auténticos. Entre otros temas, se prestará especial atención a las negociaciones comerciales y a las reuniones de empresa (internas y externas) en un contexto internacional, a los aspectos culturales que afectan a las relaciones comerciales, así como a los elementos básicos del marketing funcional. | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CB4 | Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG6 | 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 |
| CE3 | CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. |
| CE18 | CE18. 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. |
| CE23 | 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. |
| CT1 | 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). |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|--|--------------|------|-------------|
| Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales | CB4 | CG4 | CT1 CT7 |
| 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 | | CG6 | CT9 CT12 |
| Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. | | CE3 | CT9 |
| 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. | CB4 | CE18 | CT1 |
| 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. | | CE23 | CT7 |

Contenidos

| Tema | |
|--------------------------------|--|
| Diversidad cultural y comercio | Cultura en la empresa Contactos interculturales Gestión de conflictos |
| Reuniones | Presidir una reunión Toma de decisiones Expresar opiniones, interrumpir y clarificar Concluir y cerrar la sesión |
| Negociaciones | Preparación y objetivos Proceso negociador Aceptación y confirmación Resumen y conclusiones Tipos de negociación, tácticas y estrategias |
| El mix de marketing | Producto Precio Distribución Promoción Informe y presentación oral |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|----------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Actividades introductorias | 1 | 0 | 1 |
| Lección magistral | 26 | 60 | 86 |
| Prácticas de laboratorio | 22 | 41 | 63 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|----------------------------|--|
| Actividades introductorias | Presentación de la materia, del sistema de trabajo y de la evaluación |
| Lección magistral | Presentación de los contenidos teóricos, discusión de los mismos e instrucciones para los trabajos y ejercicios a realizar |
| Prácticas de laboratorio | Puesta en práctica de las destrezas comunicativas en inglés en grupos pequeños, a través de actividades individuales, por parejas o en grupo |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|---|
| Prácticas de laboratorio | Sesiones en grupos pequeños con énfasis especial en las destrezas orales (comprensión y expresión). |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--------------------------|--|--------------|---------------------------------|
| Lección magistral | 1. Prueba escrita y/o oral individual de los temas 1 y 2 a realizar en clase (20%) | 60 | CB4 CG4 CE3 CT1 CG6 CE18 CT7 |
| | 2. Prueba final escrita y/o oral individual de todos los temas a realizar en clase (40%) | | CE23 CT9 CT12 |
| Prácticas de laboratorio | 1. Presentación del mix de marketing (10%) | 40 | CB4 CG4 CE3 CT1 |
| | 2. Informe del mix de marketing (15) | | CG6 CE18 CT7 |
| | 3. Otras actividades orales en grupo o individuales a determinar. Por ejemplo, simulaciones de reuniones o negociaciones (15%) | | CE23 CT9 CT12 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

ASISTENTES: La evaluación será continua. Es obligatoria la asistencia al 75% de todas las sesiones presenciales para disfrutar de evaluación continua. La impuntualidad será considerada como no asistencia. Las actividades que la profesora solicite realizar dentro o fuera del aula, con o sin previo aviso, han de ser entregadas puntualmente para ser evaluadas.

El alumnado que no supere la evaluación continua en la primera edición de actas tendrá que hacer un examen en la segunda edición de actas que supondrá el 100% de la calificación final.

NO ASISTENTES: Si alguna alumna o alumno no puede asistir al 75% de las sesiones presenciales **deberá comunicarlo a la profesora argumentadamente al comienzo del curso (en el plazo máximo de dos semanas)**. Este alumnado

realizará en la primera edición de actas una prueba final que supondrá el 100% de la calificación final. Si no supera la materia en la primera edición de actas, podrá presentarse en la segunda.

Las fechas oficiales de examen son las que figuran en la página web de la Facultad de Comercio: <https://fcomercio.uvigo.es/>

N.B.: En caso de cualquier tipo de plagio la calificación final será de suspenso.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Otros comentarios

Una bibliografía completa así como los materiales para el correcto seguimiento de la materia se incorporará en la plataforma Moovi.

NOTA INFORMATIVA: Para fomentar la participación en actividades complementarias de interés como visitas a las empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, seminarios o similares, organizadas por el centro, la universidad u otras entidades, la asistencia acreditada de las que la profesora indique durante el cuatrimestre podrán tener un reconocimiento en la calificación final de hasta 0,5 puntos. Esta medida sólo será de aplicación para el alumnado que tenga una calificación mínima de APROBADO (5).

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

| | | | | |
|---------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma para la negociación intercultural: Francés | | | |
| Código | V06G270V01506 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua | | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | | | | |
| Coordinador/a | | | | |
| Profesorado | | | | |
| Correo-e | | | | |

----- GUÍA DOCENTE NO PUBLICADA -----

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

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma para la negociación intercultural: Alemán | | | |
| Código | V06G270V01507 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 1c |
| Lengua | Alemán | | | |
| Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Filología inglesa, francesa y alemana | | | |
| Coordinador/a | Barsanti Vigo, María Jesús | | | |
| Profesorado | Barsanti Vigo, María Jesús | | | |
| Correo-e | barsanti@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | <p>En este curso de Idioma para la negociación intercultural: Alemán, se profundizará sobre los contenidos y habilidades alcanzadas en la asignatura de Idioma Comercial I: Alemán.</p> <p>Se analizarán las necesidades en la empresa y en su entorno, su funcionamiento en el ámbito de las relaciones internacionales, así como la creación de empresas en el exterior y la financiación de la empresa y su mercado, el comercio exterior, las negociaciones y la compra-venta y la distribución y el transporte, además de los seguros y los pagos internacionales.</p> | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CE3 | CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. |
| CE18 | CE18. 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. |
| CE26 | 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|---|--------------|
| Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida. | CE3 CE18 |
| 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. | CE18 |
| 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. | CE18 |
| 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. | CE18 |
| 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. | CE18 CE26 |
| Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). | CE18 |

Contenidos

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

7. Wechselpräpositionen.

7. Bestellung oder Widerruf und Lieferung

8. Die Pronomen.

8. Zahlung

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 10 | 0 | 10 |
| Trabajo tutelado | 5 | 0 | 5 |
| Prácticas de laboratorio | 34 | 0 | 34 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 0 | 96 | 96 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 0 | 5 | 5 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|--|
| Lección magistral | Presentación de contenidos teóricos y de actividades a realizar en el aula |
| Trabajo tutelado | Resolución de tareas y actividades orales y escritas |
| Prácticas de laboratorio | Presentación de trabajos, tareas y ejercicios |
| Resolución de problemas de forma autónoma | Preparación de tareas, trabajos y estudio de contenidos |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|--|
| Trabajo tutelado | En las horas de trabajo autónomo del alumno |
| Prácticas de laboratorio | En las horas prácticas de la materia y realizadas en grupo |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---|--|--------------|------------------------|
| Resolución de problemas de forma autónoma | El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas. | 25 | CE3 CE18 CE26 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Prueba de carácter escrito sobre cuestiones gramaticales y léxicas aprendidas en el aula | 75 | CE3 CE18 CE26 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

La evaluación y la consiguiente calificación del trabajo del alumnado se llevará a cabo con un procedimiento de evaluación continua de acuerdo con los porcentajes descritos más arriba. El examen final escrito se realizará la última semana de clase. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 4 para optar a superar la materia.

Los alumnos pueden renunciar a la evaluación continua: para ello presentaran un escrito indicando su expreso deseo de renuncia durante el primer mes de clase; la evaluación de la asignatura la obtendrán de la calificación alcanzada en un examen único final con el total del contenido de la asignatura. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

Convocatoria de JULIO: Examen teórico-práctico escrito de los contenidos del curso por el 100% de la calificación. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

Otros comentarios

Se recomienda tener conocimientos de lengua alemana. Nivel mínimo requerido A1.1

DATOS IDENTIFICATIVOS**Presentación e interpretación de la información financiera**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Presentación e interpretación de la información financiera | | | |
| Código | V06G270V01601 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Crespo Domínguez, Miguel Ángel | | | |
| Profesorado | Crespo Domínguez, Miguel Ángel García Rivares, Ignacio | | | |
| Correo-e | macrespo@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | Análisis de la información financiera de las sociedades mercantiles utilizando sus cuentas anuales | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CE20 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| | |
|---------------------------|--------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|---------------------------|--------------|

| | | | |
|--|-----|------|------|
| Capacidad para analizar y evaluar la situación económico-financiera de las sociedades mercantiles. | CG2 | CE4 | CT1 |
| | CG3 | CE6 | CT3 |
| | CG4 | CE20 | CT4 |
| | CG5 | CE24 | CT5 |
| | | | CT6 |
| | | | CT9 |
| | | | CT11 |
| | | | CT13 |
| | | | CT15 |
| | | | CT18 |

Contenidos

| | |
|---|---|
| Tema | |
| 1.El Análisis Financiero | 1. Introducción La Información Económico-Financiera Fundamentos Objetivos |
| 2. Los Estados Financieros | 2. Balance Cuenta de Resultados Estado de Cambios en el Patrimonio Estado de Flujos de Tesorería Memoria |
| 3. Combinaciones de Negocios y Consolidación de Estados Financieros | 3 Introducción Combinaciones de Negocios Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas |
| 4. La Opinión de Auditoría | 4 Introducción Las Normas de Auditoría El Informe de Auditoría |
| 5. El Análisis Económico-Financiero | 5. El Análisis Económico-Financiero Introducción. Instrumentos y Técnicas del Análisis Detección de Prácticas de Distorsión de la Información Financiera Cálculo y Evaluación de la Rentabilidad Cálculo y Evaluación del Riesgo Predicción de la Insolvencia Empresarial y Calificación de Títulos La Calificación de Títulos |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas | 22 | 42 | 64 |
| Lección magistral | 27 | 56 | 83 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 3 | 0 | 3 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------------|--|
| Resolución de problemas | Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los casos planteados de forma autónoma. |
| Lección 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. |

Atención personalizada

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

Evaluación

| Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--|--------------|--|
| Lección magistral | 25 | CG2 CE4 CG3 CE6 CG4 CE20 CG5 CE24 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 75 | CG2 CE4 CT1 CG3 CE6 CT3 CG4 CE20 CT4 CG5 CE24 CT5 CT6 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para la evaluación de julio los criterios son los mismos que los de la convocatoria ordinaria. Para los no asistentes y/o sin evaluación continua: superación de un examen.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Combinaciones de negocios/V06G270V01703

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Otros comentarios

Imprescindible llevar la asignatura al día

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|--------------------------------|--|----------|-------|--------------|
| Marketing internacional | | | | |
| Asignatura | Marketing internacional | | | |
| Código | V06G270V01603 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Currás Valle, María Consuelo | | | |
| Profesorado | Currás Valle, María Consuelo Pita Castelo, Jose | | | |
| Correo-e | ccurras@uvigo.es | | | |
| Web | http://moovi@uvigo.gal | | | |
| Descripción general | Esta asignatura desarrolla su contenido en el seno del proceso de internacionalización de la empresa. Para ello se tratarán temas relacionados con el marketing estratégico análisis y diagnóstico de los mercados internacionales y estrategias de acceso a dichos mercados así como temas de marketing operativo relativos a las variables fundamentales del marketing | | | |

| Competencias | |
|---------------------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE1 | CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización. |
| CE6 | 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. |
| CE23 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CE26 | 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. |

| Resultados de aprendizaje | | |
|---|--------------------------|------------------------------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
| Adquirir conocimientos sobre la gestión del Marketing Internacional en un entorno global. | CG1 CG6 | CE1 CE6 CE23 |
| Aplicación de conocimientos y habilidades en la resolución de casos reales de empresas internacionales. | CG2 CG3 CG5 CG6 | CE1 CE6 CE23 CE24 CE26 |

Desarrollo y presentación de un plan de internacionalización para una empresa real.

CG2
CG3
CG4
CG5
CG6

CE6
CE23
CE24
CE26

Contenidos

| Tema | |
|---|--|
| TEMA 1.-INTRODUCCIÓN AL MARKETING INTERNACIONAL. | 1.El marketing internacional en la actividad empresarial. 2.El proceso de internacionalización de la empresa. |
| TEMA 2.- PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN. | 1.Estructura y contenido del Plan de Internacionalización. 2.Análisis, diagnóstico y toma de decisiones de la empresa sobre el mercado internacional. |
| TEMA 3.- ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES | 1.Análisis del país y de las características del mercado. 2.Análisis de la información sectorial. 3.Selección de países más favorables. 4.Selección mercados objetivo. |
| TEMA 4.- ESTRATEGIAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONALES. | 1.Alternativas estratégicas para entrar en los mercados internacionales. 2.Modos de operación indirectos. 3.Modos de operación directos 4.Modos de operación mixtos. 5.Filiales de producción. |
| TEMA 5.- OFERTA INTERNACIONAL. | 1.Estrategia internacional de producto. 2.Diseño del producto internacional. 3.Cálculo de precios internacionales. 4.Elaboración de la oferta. |
| TEMA 6.- POLÍTICA DE COMUNICACIÓN. | 1.Marca internacional: Arquitectura de marca. 2.Estrategias de marca internacional. 3.Instrumentos de comunicación en el Marketing Internacional |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 24 | 30 | 54 |
| Estudio de casos | 16 | 31 | 47 |
| Aprendizaje basado en proyectos | 6 | 33 | 39 |
| Actividades introductorias | 1 | 2 | 3 |
| Examen de preguntas objetivas | 2 | 5 | 7 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---------------------------------|--|
| Lección magistral | Exposición de los conceptos teóricos en la clase fomentando la participación de los alumnos. |
| Estudio de casos | Estudio y trabajo sobre casos reales de empresas internacionales, análisis de situaciones, comentario de novedades, debates etc. Esta actividad se podrá llevar a cabo individualmente o en grupo. |
| Aprendizaje basado en proyectos | El alumnado trabajará en grupo sobre un Plan de Internacionalización. Este proyecto se expondrá al finalizar la materia. |
| Actividades introductorias | Exposición del profesor sobre la integración e interrelación de la materia en el plan de estudios. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|---------------------------------|--|
| Estudio de casos | Habrà atención personalizada, en las horas asignadas a tutorías, para el seguimiento y control del proyecto, estudio y comprensión de la materia así como para los trabajos derivados de el estudio de casos y análisis de la situación. |
| Aprendizaje basado en proyectos | Habrà atención personalizada, en las horas asignadas a tutorías, para el seguimiento y control del proyecto, estudio y comprensión de la materia así como para los trabajos derivados de el estudio de casos y análisis de la situación. |

Evaluación

| Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------|--------------|------------------------|
|-------------|--------------|------------------------|

| | | | | |
|---------------------------------|---|----|--|------------------------------------|
| Estudio de casos | Se valorará el desarrollo, presentación y entrega de los casos prácticos. | 20 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 | CE1 CE6 CE23 CE24 CE26 |
| Aprendizaje basado en proyectos | Se valorará el desarrollo, contenido y presentación del Plan de Internacionalización. | 30 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 | CE1 CE6 CE23 CE24 CE26 |
| Examen de preguntas objetivas | Pruebas que combinan preguntas tipo test y respuesta corta | 50 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG6 | CE1 CE6 CE23 CE24 CE26 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para seguir la asignatura por evaluación continua el alumnado debe participar como mínimo al 75% de las sesiones prácticas .

En caso de que el alumno/a no siga la evaluación continua, deberá renunciar por escrito durante lo primer mes de docencia de la asignatura.

Los alumnos/las que no sigan la materia por evaluación continua deberán presentarse la el examen oficial establecido por lo Centro en su calendario de exámenes con una puntuación de 0 a 10 y una *ponderación del 70% de la nota final así como la realización y presentación previa la el examen del Plan de Internacionalización de empresa que obtenga una calificación de aprobado (>=5) y que tendrá una ponderación del 30% en la nota final de la materia.

En la convocatoria de segunda oportunidad el alumno/a podrá presentarse al examen oficial establecido por el Centro en su calendario de exámenes con una puntuación de 0 a 10. No obstante, es requisito indispensable para superar la materia la realización del Plan de Internacionalización de empresa que obtenga una calificación de aprobado (>=5).

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

- Gestión del comercio exterior/V06G270V01504
- Idioma para la negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

- Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204
- Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

DATOS IDENTIFICATIVOS**Derecho del trabajo**

| | | | | |
|---------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Derecho del trabajo | | | |
| Código | V06G270V01604 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | Gallego | | | |
| Departamento | Derecho público especial | | | |
| Coordinador/a | Megías Bas, Antonio | | | |
| Profesorado | Megías Bas, Antonio | | | |
| Correo-e | antonio.megias@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción | Conocer la regulación esencial de las relaciones laborales individuales y colectivas; así como el esquema general específico de fuentes del que dimana dicha regulación. | | | |

Competencias

| | |
|--------|---|
| Código | |
| CE12 | CE12. Entender la normativa reguladora de las relaciones laborales y de la seguridad social, adquiriendo la capacidad de informar y gestionar en materia de empleo, contratación laboral y riesgos para la salud asociados a las tareas, adquiriendo capacidades y destrezas para la confección de nóminas, cotizaciones sociales y finiquitos. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|--|--------------|----------------------------------|
| Ser capaz de aprehender sistemáticamente el ordenamiento jurídico-laboral. | CE12 | CT3 CT4 |
| Ser capaz de identificar los problemas jurídicos del Derecho del Trabajo y abordar su solución en una perspectiva interdisciplinar. | CE12 | CT3 CT4 CT5 |
| Redactar algunos documentos jurídico-laborales básicos, tales como, contratos, cartas de despido, finiquitos..., debiendo estar capacitado, asimismo, para realizar el cálculo de indemnizaciones y liquidaciones por fin de contrato. | CE12 | CT4 CT5 CT15 CT17 |
| Conocer los principios básicos de la contratación laboral y la funcionalidad de sus diferentes tipos. | CE12 | CT4 CT5 CT6 |
| Capacidad para trabajar individualmente y en equipo. | CE12 | CT3 CT4 CT8 CT9 CT15 |

Contenidos

| |
|------|
| Tema |
|------|

PARTE I: INTRODUCCION Y FUENTES.

- TEMA 1. CONCEPTO Y AMBITO APLICATIVO DE LA DISCIPLINA.
1. El trabajo objeto del Derecho del Trabajo: notas configuradoras.
 2. Relaciones excluidas.
 3. Relaciones laborales de carácter especial.

- TEMA 2. FUENTES DEL DERECHO DEL TRABAJO.
1. Legislación estatal.
 2. Normas colectivas.
 3. Legislación supraestatal.
 4. Otras fuentes.
 5. Los principios del Derecho del Trabajo.

PARTE II: LA RELACION INDIVIDUAL DE TRABAJO.

- TEMA 3. EL CONTRATO DE TRABAJO.
1. Concepto.
 2. Capacidad de las partes.
 3. Forma y documentación.
 4. Pactos: prueba, plena dedicación y permanencia.

- TEMA 4. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO.
1. Servicios públicos de empleo.
 2. Agencias de colocación.
 3. Empresas de trabajo temporal.
 4. Fomento del empleo. Subvenciones y bonificaciones.

- TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABAJO.
1. Contratos indefinidos.
 2. Contratos formativos.
 3. Contratos temporales estructurales.
 4. Otras modalidades de contratación.

- TEMA 6. LA RETRIBUCION.
1. Concepto.
 2. Retribuciones salariales.
 3. Retribuciones extrasalariales.
 4. Estructura salarial.
 5. Determinación de la cuantía.
 6. Liquidación y pago.
 7. Protección jurídica del salario. Privilegios del crédito salarial. Inembargabilidad. Fondo de garantía salarial.

- TEMA 7. TIEMPO DE TRABAJO.
1. Jornada ordinaria.
 2. Jornadas especiales.
 3. Horario de trabajo.
 4. Horas extraordinarias.
 5. Descansos y festivos.
 6. Vacaciones anuales.
 7. Permisos.
 8. Conciliación de la vida laboral y familiar.

- TEMA 8. EL PODER DE DIRECCION DEL EMPRESARIO Y EL IUS VARIANDI.
1. Clasificación profesional.
 2. Movilidad funcional.
 3. Movilidad geográfica.
 4. Modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo.

- TEMA 9. LA SUSPENSION DEL CONTRATO DE TRABAJO.
1. Concepto y causas.
 2. Causas de suspensión.
 3. Excedencias.

- TEMA 10. LA EXTINCION DEL CONTRATO DE TRABAJO.
1. Concepto y causas.
 2. El despido disciplinario. Causas. Formalidades. Reclamación. Calificación y efectos.
 3. El despido por causas objetivas. Causas. Forma. Calificación y efectos.
 4. El despido colectivo. El procedimiento de regulación de empleo.
 5. Extinciones producidas como consecuencia de un procedimiento concursal.

- PARTE III: DERECHO COLECTIVO DEL TRABAJO. TEMA 11. LIBERTAD SINDICAL. LA REPRESENTACION DE LOS TRABAJADORES EN LA EMPRESA.
1. Contenido esencial del derecho de libertad sindical.
 2. Formas de representación legal de los trabajadores en la empresa.
- TEMA 12. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.
1. El convenio colectivo estatutario.
 2. Otros instrumentos convencionales.

| Planificación | | | |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Estudio de casos | 22 | 0 | 22 |
| Lección magistral | 27 | 0 | 27 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 41 | 42 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 1 | 0 | 1 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 2 | 56 | 58 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|---------------------|---|
| | Descripción |
| Estudio de casos | Las clases prácticas se dedicarán al debate con el profesor de los supuestos prácticos planteados previamente por éste. Su finalidad es que el alumnado aplique sus conocimientos teóricos de cara a la resolución de casos reales. |
| Lección magistral | Las sesiones magistrales en las aulas de teoría se dedicarán a la explicación por el profesor de los distintos puntos que integran los contenidos de la asignatura. Su finalidad es suministrar al alumnado una base conceptual suficiente para afrontar los aspectos jurídico laborales en la organización y funcionamiento de la empresa. Esta actividad deberá ser completada por otras que deberá desarrollar personalmente el alumnado, tales como la realización de lecturas recomendadas y aquellas que el profesor indique durante el desarrollo de las sesiones. |

| Atención personalizada | |
|--|---|
| Pruebas | Descripción |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | El alumnado, tanto de la modalidad presencial como semipresencial, podrán resolver dudas sobre algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o práctica), así como la atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y / o cuestiones relacionadas con la disciplina, que proporciona orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. |

| Evaluación | | | | |
|--|---|--------------|------------------------|---------------------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | |
| Examen de preguntas objetivas | En este apartado se valoran los conocimientos del alumnado a través de dos pruebas tipo test, de 1 punto cada una, por lo que las pruebas tipo test suponen un total de 2 puntos. | 20 | CE12 | CT5 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | En este apartado se valora la resolución de problemas prácticos planteados por el profesor. Es obligatoria la participación activa para tener por presentada la práctica. | 15 | | CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 |
| Examen de preguntas de desarrollo | En este apartado se valora el resultado obtenido mediante el examen final. La nota máxima que se podrá alcanzar en dicho examen será de 6,5 puntos, de los que 5 puntos corresponderán a la parte teórica y 1,5 puntos a la parte práctica. Para que la nota obtenida por los conceptos correspondientes a la evaluación continua se pueda sumar a la nota obtenida en el examen final, habrá que obtener en cada una de las partes de la prueba una calificación mínima de 4 puntos sobre 10. | 65 | CE12 | CT3 CT5 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para poder optar a la modalidad de evaluación continua hay que obtener un mínimo de un 4 sobre 10 en cada una de las partes del examen teórico y práctico.

La asistencia y participación activa es obligatoria para tener en cuenta la evaluación continua.

El alumnado que no superen la asignatura en la primera convocatoria de mayo-junio conservarán para el examen de la segunda convocatoria de julio la puntuación obtenida en la evaluación continua (participación, asistencia a la parte práctica más la resolución de los casos prácticos).

El alumnado que no entre en el sistema de evaluación continua más examen final que figura en esta guía, será evaluado sobre 10 puntos en un examen teórico-práctico de formato diferente al de los alumnos que sí han seguido la evaluación continua. 80% teoría - 20% práctica.

En la convocatoria FIN DE CARRERA el alumnado será evaluado en un único examen escrito, de carácter teórico y práctico y que representará el 100% de la nota final. 80% teoría - 20% práctica.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Otros comentarios

Se recomienda la asistencia a las clases -tanto las sesiones teóricas como las prácticas- provistos de los textos legales objeto de explicación y trabajo.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Tributación de las operaciones comerciales**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Tributación de las operaciones comerciales | | | |
| Código | V06G270V01605 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Derecho público especial | | | |
| Coordinador/a | García Freiría, Mónica | | | |
| Profesorado | García Freiría, Mónica Muleiro Parada, Luís Miguel | | | |
| Correo-e | mogarcia@uvigo.es | | | |
| Web | http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria | | | |
| Descripción general | Los impuestos y el sistema tributario en su conjunto tienen indudables consecuencias en la actividad comercial o empresarial puesto que acompañan todas las fases de una actividad económica: el inicio, el ejercicio de la misma o las ventas que se realizan y, finalmente, el cese o transmisión del negocio. Además, el conocimiento de las consecuencias tributarias de los actos del empresario permite planificar adecuadamente las operaciones y sus costes, así como evitar consecuencias como el pago de multas, intereses o liquidaciones complementarias. | | | |
| | La asignatura pretende que el alumnado sea capaz de conocer las obligaciones tributarias que le corresponden y la fiscalidad aplicable a los beneficios de las operaciones empresariales y, sobre todo, del comercio de bienes o servicios. | | | |

Competencias

Código

Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaje

Competencias

Contenidos

Tema

| | |
|---|--|
| I.- INTRODUCCIÓN: EL COMERCIANTE ANTE EL SISTEMA TRIBUTARIO. | 1.- Los tributos y sus elementos fundamentales. 2.- El sistema tributario estatal. 3.- Los tributos autonómicos que afectan al comercio. 4.- Los tributos locales. El Impuesto sobre Actividades Económicas. 5.- Las obligaciones tributarias formales y de facturación. |
| II.- RÉGIMEN JURÍDICO-TRIBUTARIO DE LAS RENTAS OBTENIDAS POR LAS OPERACIONES COMERCIALES. | 1.- Sujeción al IRPF: hecho imponible y sujeto pasivo. 2.- Las rentas de actividades económicas. 3.- Individualización de rentas. 4.- Criterios de imputación temporal. 5.- La estimación directa normal (remisión). 6.- La estimación directa simplificada. 7.- La estimación objetiva. 8.- Ganancias patrimoniales 9.- Las deducciones. 10.- Los pagados fraccionados y retenciones. 11.- La sujeción al Impuesto sobre Sociedades. 12.- La determinación de la base imponible. Ajustes al resultado contable. 13.- Las operaciones vinculadas. 14.- El tratamiento de los gastos financieros. 15.- La compensación de bases imponibles negativas. 16.- Tipo de gravamen. 17.- Régimen de empresas de reducida dimensión. 18.- Pagos fraccionados. |
| III.- LA TRIBUTACIÓN DE LAS RENTAS INTERNACIONALES DEL COMERCIANTE. | 1.- Los Convenios para Evitar la Doble Imposición Internacional y su relevancia. 2.- El tratamiento de las rentas empresariales internacionales 3.- Deducciones para evitar la doble imposición internacional. 4.- Las rentas obtenidas a través de un establecimiento permanente. 5.- Las rentas obtenidas en España por un no residente. |
| IV.- LA TRIBUTACIÓN DE LAS OPERACIONES COMERCIALES: IVA. | 1.- Ámbito de aplicación. 2.- Hecho imponible. 3.- Concepto de empresario profesional. 4.- Concepto de entrega de bienes y de prestación de servicios. 5.- Devengo. 6.- Lugar de realización del hecho imponible. 7.- Base imponible. 8.- Repercusión. 9.- Tipo impositivo y cuota. 10.- Deducción. 12.- Gestión del impuesto. 13.- Regímenes especiales del IVA. |
| V.- COMERCIO INTRACOMUNITARIO Y COMERCIO EXTERIOR EN EL IVA. | 1.- Adquisiciones intracomunitarias. 2.- Entregas intracomunitarias. 3.- Servicios internacionales. Reglas de localización. 4.- Importaciones. 5.- Exportaciones. |

VI.- IMPUESTOS ESPECIALES.

1.- Impuestos especiales de fabricación. Impuesto sobre el alcohol y las bebidas alcohólicas. Impuesto sobre hidrocarburos. Impuesto sobre las labores del tabaco. 2.- Impuesto sobre la Electricidad. 3.- Impuesto sobre determinados medios de transporte. 4.- Impuesto sobre el carbón.

| Planificación | | | |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Lección magistral | 27 | 27.5 | 54.5 |
| Seminario | 22 | 15 | 37 |
| Aprendizaje-servicio | 0 | 10 | 10 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 3 | 30 | 33 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 3.5 | 10 | 13.5 |
| Observación sistemática | 2 | 0 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|----------------------|---|
| | Descripción |
| Lección magistral | Exposición por parte del profesorado de los contenidos de la materia objeto de estudio. Exposición de los alumnos de algún tema elegido por el profesor de la materia. |
| Seminario | Distintas actividades destinadas a trabajar sobre un tema específico, que permiten ahondar o complementar los contenidos de la materia. Y en las que el alumno -ya sea de forma individual o en grupo-, hace una exposición oral y/o escrita sobre un tema propuesto; resuelve casos prácticos aplicando e interpretando el Derecho financiero y tributario; elabora informes jurídicos, etc. |
| Aprendizaje-servicio | El alumnado podrá participar voluntariamente en actividades tutorizadas de aprendizaje-servicio. La aplicación de esta metodología queda condicionada a su aprobación en la convocatoria ApS 22-23. |

| Atención personalizada | |
|-------------------------------|---|
| Metodologías | Descripción |
| Lección magistral | Se atenderán y se resolverán dudas del alumnado respecto de los contenidos, actividades y/o ejercicios que habían sido propuestos para adquirir las competencias perseguidas. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico o videoconferencia) bajo la modalidad de concertación previa. |
| Seminario | Se atenderán y se resolverán dudas del alumnado respecto de los contenidos, actividades y/o ejercicios que habían sido propuestos para adquirir las competencias perseguidas. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico o videoconferencia) bajo la modalidad de concertación previa. |
| Aprendizaje-servicio | Las personas que opten por este sistema contarán con la implicación del profesorado para alcanzar con éxito el objetivo propuesto. |

| Evaluación | | | |
|-----------------------------------|--|--------------|------------------------|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
| Aprendizaje-servicio | El alumnado que voluntariamente participe en actividades de aprendizaje-servicio, en el marco de la evaluación continua, será evaluado a través de un dictamen de la actividad entregado. La aplicación de esta metodología queda condicionada a su aprobación en la convocatoria ApS 22-23. | 5 | |
| Examen de preguntas de desarrollo | Prueba final que consta de dos partes: una práctica escrita (en la que el alumno tendrá que resolver uno o varios casos prácticos), y una teórica escrita (en la que se formularán distintas preguntas sobre el temario de la materia). Para los alumnos que se someten al sistema de evaluación continua esta prueba representará el 70% de su nota final. Para los alumnos que NO se someten al sistema de evaluación continua, su calificación estará integrada por el 70% de la calificación obtenida en el examen teórico escrito y el 30% por la calificación obtenida en el examen práctico escrito, siendo este último diferente al que realicen los alumnos de evaluación continua. | 70 | |

| | | |
|--|--|----|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | En los Seminarios se realizarán pruebas de respuesta corta o test exclusivamente a los alumnos que se sometan a evaluación continua. La nota media de los distintos exámenes de respuesta corta constituirán el 20% de la nota final de dichos alumnos. | 20 |
| Observación sistemática | Percepción atenta, racional, planificada y sistemática para describir y registrar las manifestaciones del comportamiento del alumnado. Para el estudiantado que no participe en actividades de aprendizaje-servicio este apartado se valorará sobre el 10% de la calificación de la evaluación continua. | 5 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El temario que figura en el apartado de contenidos constituye una versión resumida de las lecciones que serán objeto de examen. Oportunamente, al comienzo del curso académico, se le proporcionará al alumnado un temario más detallado con los epígrafes que conforman cada lección.

PRIMERA OPORTUNIDAD DE EXAMEN:

1.-Al comienzo de curso, el/la alumno/a deberá manifestar su intención de acogerse al sistema de evaluación continua. A tal fin, los profesores de la materia le proporcionarán un documento que el/la alumno/a deberá cubrir y firmar en un determinado plazo. Los alumnos de evaluación continua asistirán regularmente a clase (en cualquier caso las ausencias no pueden superar el 10% de las clases)

2.- El/la alumno/a que se acoja al sistema de evaluación continua, entregando el citado documento, será evaluado conforme a los criterios que se indicaron más arriba: prueba final (70%), pruebas tipo test (20%) y otras (10%). En la prueba final, el examen de teoría supondrá el 80% de la calificación; y el práctico supondrá un 20% de la calificación. En todo caso, el/la alumno/a deberá alcanzar una calificación mínima de 4 sobre 10 en la prueba final para que se le tengan en cuenta las calificaciones obtenidas mediante el sistema de evaluación continua.

3.- Los/las alumnos/as que NO se sometan a evaluación continua: su calificación estará integrada por el 70% de la calificación obtenida en el examen teórico y el 30% de la calificación obtenida en el examen práctico, siendo este último diferente al que realicen los/las alumnos/as de evaluación continua, en el que se le evaluarán de todas las competencias.

SEGUNDA OPORTUNIDAD DE EXAMEN:

1.- En el examen de junio/julio, el/la alumno/a que se acogió al sistema de evaluación continua sólo realizará una prueba final, que representará el 70% de su calificación final, y que constará de dos partes: una práctica escrita (en la que se resolverá uno o varios casos prácticos, y que supondrá un 20% de la calificación correspondiente a la prueba final) y una teórica escrita (en la que se formularán distintas preguntas sobre el temario de la materia, y que supondrá el 80% de la calificación correspondiente a la prueba final).

2.- Los/as alumnos/as que se sometieron al sistema de evaluación continua conservarán, exclusivamente para la segunda oportunidad de examen, la nota que hubiesen obtenido a lo largo del curso.

3.- Para los/as alumnos/as que NO se sometan a evaluación continua, su calificación final estará integrada por el 70% de la calificación obtenida en el examen teórico, y el 30% de la calificación obtenida en el examen práctico, siendo este último diferente al que realicen los/as alumnos/as de evaluación continua.

4.- Los alumnos que se hayan sometido al sistema de evaluación continua y no hayan superado la prueba final ni en la primera oportunidad de examen, ni en la segunda, se les podrá conservar la nota obtenida a través de dicho sistema en el curso académico siguiente (2021-2022).

ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA LOS/AS ALUMNOS/AS QUE CONCURRAN A LA CONVOCATORIA DE FIN DE CARRERA: En el examen de Fin de Carrera no se tendrá en cuenta la nota de evaluación continua que el alumnado, en su caso, hubiese obtenido en el curso académico anterior. Su nota final, en esta convocatoria, estará integrada por el 70% de la calificación obtenida en el examen teórico y el 30% de la calificación obtenida en el examen práctico. El examen de Fin de Carrera se realizará en la fecha, lugar y hora especificados en el calendario oficial aprobado a tal efecto por la Junta de Facultad.

ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA LOS/AS ALUMNOS/AS QUE SOLICITEN SER EXAMINADOS POR TRIBUNAL (SOLO PARA ALUMNADO QUE SE ENCUENTRE EN 4ª MATRÍCULA Y SIGUIENTES): El examen constará de dos partes (práctica y teórica) y será escrito. Las fechas y horarios de las diferentes oportunidades de examen son las especificadas en el calendario de

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

Código Tributario, última edición, Thomson-Reuters Aranzadi,

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Responsabilidad penal y administrativa en el ámbito financiero-tributario/V08G081V01943

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Derecho mercantil II/V08G081V01702

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Régimen fiscal de la empresa/V06G270V01405

Derecho civil I. Obligaciones y contratos/V08G081V01301

Derecho civil II. Derechos reales/V08G081V01404

Derecho civil III. Familia y sucesiones/V08G081V01501

Derecho financiero y tributario I/V08G081V01603

Derecho mercantil I/V08G081V01502

DATOS IDENTIFICATIVOS**Estrategia empresarial y gestión de ayudas**

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

Competencias

| | | | | |
|--------|---|--|--|--|
| Código | | | | |
| CB5 | Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía. | | | |
| CG1 | 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. | | | |
| CG2 | 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. | | | |
| CE2 | 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. | | | |
| CE4 | 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. | | | |
| CE23 | 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. | | | |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | | | |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | |
|--|--------------|------------|-------------|-----|
| 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. | CB5 | CG2 | CE2 CE23 | CT5 |
| 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. | | CG1 CG2 | CE4 | CT5 |
| Conocer los recursos informativos, financieros y de servicios disponibles para el apoyo a la internacionalización de la empresa | CB5 | CG1 | CE2 CE23 | CT5 |
| Capacidad para realizar diagnósticos y tomar decisiones empresariales | | CG1 CG2 | CE2 CE4 | CT5 |

Contenidos

| | |
|------|--|
| Tema | |
|------|--|

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

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas | 22 | 0 | 22 |
| Lección magistral | 27 | 0 | 27 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 1 | 57 | 58 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 40 | 41 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 0 | 2 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

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

Atención personalizada

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

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

| Evaluación | | | | | | |
|--|--|--------------|------------------------|------------|--------------------|-----|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | | |
| Examen de preguntas de desarrollo | La nota obtenida en el examen de la asignatura conformará hasta el 100% de la calificación de la asignatura. Los temas vinculados con la planificación estrategia y la promoción económica se evaluarán mediante preguntas de desarrollo o tipo test | 35 | CB5 | CG1 CG2 | CE2 CE4 CE23 | CT5 |
| Examen de preguntas objetivas | La nota obtenida en el examen de la asignatura conformará hasta el 100% de la calificación de la asignatura. Los temas vinculados con la planificación estrategia y la promoción económica se evaluarán mediante preguntas de desarrollo o tipo test | 15 | CB5 | CG1 CG2 | CE2 CE23 | CT5 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | La nota obtenida en el examen de la asignatura conformará hasta el 100% de la calificación de la asignatura. Se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 50% de la nota final | 50 | | | | |

Otros comentarios sobre la Evaluación

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

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

Evaluación continua:

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

Calendario de exámenes:

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

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

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Derecho del trabajo/V06G270V01604

Otros comentarios

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

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

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

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

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Sistemas de la información integrados para la gestión | | | |
| Código | V06G270V01701 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 4 | 1c |
| Lengua 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 general | | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE4 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CE11 | 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. |
| CE19 | 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. |
| CE20 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CE26 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |

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

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|--|---|
| - 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. | CG1 CT1 CG2 CT3 CG3 CT4 CG4 CT5 CG5 CT6 CG6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| - Saber diferenciar entre hechos relevantes, o no relevantes, contablemente y saber elaborar informes a través de un ERP | CE4 CE6 CE11 CE19 CE20 |
| -Poder registrar contablemente las principales actividades llevadas a cabo por la empresa (compras, ventas, activos, previsión cobros-pagos..) | CE24 CE26 |

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 Odoos. Contabilización de las compras con Odoos | 3.1. El pedido compra 3.2. Gestión de cobro de la compra |
| 4. Gestión proceso ventas con Odoos .Contabilización de las ventas con Odoos | 4.1. El pedido venta 4.2. El envío de la venta |
| 5. Gestión del proceso contable en un entorno ERP. Contabilización apertura, cierre y apertura del nuevo ejercicio con Odoos | 5.1. Apertura contabilidad 5.2. Gestión operaciones corrientes 5.3. Preparación cierre 5.4. Elaboración informes |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas | 16 | 32 | 48 |
| Prácticas de laboratorio | 4 | 8 | 12 |
| Lección magistral | 26 | 52 | 78 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 4 | 6 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 4 | 6 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------------|--|
| Resolución de problemas | Resolución en el aula de casos que permitan al alumnado la profundización de la temática tratada |

| | |
|--------------------------|---|
| Prácticas de laboratorio | Actividades a través de las cuales se pretende mostrar al alumnado cómo debe actuar a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos en un entorno ERP |
| Lección magistral | Presentación en el aula de los conceptos específicos de la materia haciendo uso de medios audiovisuales |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|-------------|
| Lección magistral | |
| Resolución de problemas | |
| Prácticas de laboratorio | |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--|---|--------------|--|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Prueba final teórico- práctica | 60 | CG1 CE4 CT1 CG2 CE6 CT3 CG3 CE11 CT4 CG4 CE19 CT5 CG5 CE20 CT6 CG6 CE24 CT8 CE26 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso | 40 | CG1 CE4 CT1 CG2 CE6 CT3 CG3 CE11 CT4 CG4 CE19 CT5 CG5 CE20 CT6 CG6 CE24 CT8 CE26 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Evaluación ordinaria: El alumnado que no haya superado a través de la evaluación continua la materia, será evaluado con una nota de 0 a 10 en el examen final.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Creación de empresas comerciales**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Creación de empresas comerciales | | | |
| Código | V06G270V01702 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 4 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| 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 general | <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 | |
| CB1 | Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio. |
| CG1 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE2 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CE14 | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. |
| CE26 | 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. |
| CT1 | 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). |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |

Resultados de aprendizaje

| | |
|--|--------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias |
| 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. | CG1 |

| | |
|--|------|
| Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. | CG3 |
| Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desarrollarse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno. | CG5 |
| 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 | CG6 |
| Habilidades de comunicación oral escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). | CT1 |
| Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. | CT7 |
| Capacidad para liderar y trabajar en equipo. | CT8 |
| Creatividad. | CT12 |
| 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. | 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. | CE4 |
| Saber localizar, seleccionar y analizar la información y conocer las variables 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. | CE6 |
| Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. | CE14 |
| Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales. | CE26 |
| Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio CB1 que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio. | CB1 |

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: Elaboración del Plan de Negocio

TEMA 5. Estrategias de negocio en el Siglo XXI

TEMA 6. Pasos para constituir la Empresa

TEMA 7. Medidas de Apoyo a la Creación de Empresas y los Emprendedores.Tendencias actuales.

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|-------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 27 | 52 | 79 |
| Trabajo tutelado | 7 | 39 | 46 |
| Estudio de casos | 15 | 0 | 15 |
| Examen de preguntas objetivas | 2 | 1 | 3 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|-------------------|---|
| Lección 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. |
| Trabajo tutelado | 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... |
| Estudio de casos | Resolución de problemas y trabajos planteados en el aula. |

Atención personalizada

Metodologías Descripción

Trabajo tutelado Se establece un horario de tutorías durante el tiempo de impartición de la asignatura. Las Tutorías se podrán realizar por medios telemáticos (videoconferencia a través del campus virtual, email) bajo la modalidad de acuerdo previo.

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|-------------------------------|--|--------------|---|
| Trabajo tutelado | Trabajo Final en Equipo: informe y exposición. | 20 | CB1 CG1 CG3 CG5 CG6 CE2 CE4 CE6 CE14 CE26 CT1 CT7 CT8 CT12 |
| Estudio de casos | Resolución de casos prácticos en las clases prácticas. | 10 | CB1 CG3 CG6 CE4 CE6 CT12 |
| Examen de preguntas objetivas | Examen Test | 70 | CB1 CG1 CG3 CG6 CE2 CE4 CE6 CE14 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Las actividades formativas se desarrollarán desde una metodología participativa y aplicada que se centra en el trabajo del alumno/a. De entre las actividades formativas diseñadas para el Grado y encargadas de organizar los procesos de enseñanza y aprendizaje (lección magistral, actividades prácticas, actividades individuales/grupales y las tutorías académicas), la materia desarrollará aquellas actividades que más se adecúen a los contenidos y competencias a adquirir por el alumnado. 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. La docencia presencial teórica consistirá en la presentación en el aula de los conceptos y contenidos fundamentales propuestos en el programa.

Las actividades prácticas en clase podrían consistir en la resolución de problemas y casos prácticos, así como en la realización de lecturas, exposiciones y debates. Se considera que el alumno/a sigue la evaluación continua si 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 o si a lo largo del curso acredita documentalmente y de manera suficiente alguna causa sobrevenida que objetivamente le impida seguir la evaluación continua.

En la modalidad de evaluación continua la calificación final será el resultado de la nota del examen final(70%), trabajo tutelado(20%), trabajos del aula(10%).

Será necesario obtener un mínimo de 3 puntos sobre 10 en el examen final para optar a aprobar la materia. En caso contrario la nota final será la obtenida en el examen final.

Si se obtiene un calificación mayor o igual a 3 puntos en el examen final, la nota se calcula realizando la media de esta calificación con la nota del resto de las pruebas. Se considera aprobada la signatura si dicha media es mayor o igual a 5. No obstante, de forma alternativa, se contempla la realización de una evaluación única final a la que podrán acogerse aquellos alumnos/as que no puedan cumplir con el método de evaluación continua. En este caso se realizará una prueba escrita que podrá consistir en un examen teórico-práctico que puntuará sobre 10 y que el alumnado/a preparará en base a la bibliografía recomendada.

Se considera aprobada la asignatura si la calificación es igual o mayor a 5.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

En la convocatoria de julio y en las extraordinarias se mantendrán los mismos criterios que para la convocatoria ordinaria.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

González, F.J., **Creación de empresas:Guía del emprendedor**, Piramide,
Ribeiro,D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,
Soler,C., Reig,E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,
Kawasaki, G. ,, **El arte de empezar**, www.ilustrae,
Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,
Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,
Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,
Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,
Martínez García, P., **Business Angels**,
JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica.**, Ed. Pirádime,
MUÑOZ, L., **Planes de negocio y estudios de viabilidad**, Profit Editoria,
Sandiás, Alfonso, **Modelo de analisis y valoración de proyectos de inversión**, Andavira,
Sandiás, Alfonso, **MODELEVA**,
LIBROS REFERENCIADOS EN: 10 libros imprescindibles en la biblioteca de un emprendedor,
<http://www.emprendedores.es/gestion/lecturas-libros-emprendedores>,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

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

Asignaturas que se recomienda haber 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**

| | | | | |
|---------------------|------------------------------------|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Combinaciones de negocios | | | |
| Código | V06G270V01703 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Economía financiera y contabilidad | | | |
| Coordinador/a | Crespo Domínguez, Miguel Ángel | | | |
| Profesorado | Crespo Domínguez, Miguel Ángel | | | |
| Correo-e | macrespo@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CE10 | CE10. Desarrollar los conocimientos necesarios para formular y analizar la información financiera relacionada con las combinaciones de negocios. |
| CE20 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CT1 | CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| | |
|---------------------------|--------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|---------------------------|--------------|

| | | |
|---|--------------------------|---|
| -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. | CG2 CG3 CG4 CG5 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18 |
|---|--------------------------|---|

| | |
|---|----------------------|
| -Saber interpretar y elaborar, a través de un ERP, cálculos de proyectos y producción de la empresa | CE10 CE20 CE24 |
| - Poder elaborar un trabajo utilizando los distintos módulos del ERP: CRM, producción, compras.. generando un informe que permita una toma de decisión integral | CE10 CE20 CE24 |

Contenidos

Tema

1. Introducción a las combinaciones de negocios y al control societario
2. Combinaciones de negocios:
Consolidación de Cuentas Anuales
3. Combinaciones de negocios:
Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.
Fusión y escisión
4. Combinaciones de negocios:
La valoración de negocios
5. Trabajo integrado de la asignatura

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas | 16 | 32 | 48 |
| Prácticas de laboratorio | 4 | 8 | 12 |
| Lección magistral | 25 | 53 | 78 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 4 | 6 |
| Examen de preguntas objetivas | 2 | 4 | 6 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------|--|
| Resolución de problemas | Planteamiento y cálculo de combinaciones de negocios |
| Prácticas de laboratorio | Prácticas de combinaciones de negocios |
| Lección magistral | Desarrollo de los conceptos fundamentales |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------------|--|
| Lección magistral | Explicación y apoyo para el conocimiento de los temas |
| Resolución de problemas | Planteamiento y ayuda para la resolución de los casos mas frecuentes |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--|-------------|--------------|------------------------|
| | | | |

| | | | | | |
|--|--|----|--------------------------|----------------------|---|
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Resolución de casos prácticos planteados. Los estudiantes que hayan obtenido más de 4 puntos en cada prueba y cuya nota media sea igual o superior a 5 puntos habrán superado la materia. El examen final permitirá mejorar la nota obtenida en evaluación continua. | 75 | CG2 CG3 CG4 CG5 | CE10 CE20 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18 |
| Examen de preguntas objetivas | Prueba final en la que se evaluará los conocimientos del estudiantado | 25 | CG2 CG3 CG4 CG5 | CE10 CE20 CE24 | CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Evaluación ordinaria: El alumnado que no haya superado a través de la evaluación continua la materia, será evaluado con una nota de 0 a 10 en el examen final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

DATOS IDENTIFICATIVOS**Habilidades personales, directivas y comerciales**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Habilidades personales, directivas y comerciales | | | |
| Código | V06G270V01705 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 1c |
| Lengua 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 general | Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas. | | | |

Competencias

| | |
|--------|---|
| Código | |
| CB4 | Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CE8 | 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. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT14 | CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | |
|--|--------------|-----|-----|---|
| 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. | CB4 | CG4 | CE8 | CT7 CT9 CT18 |
| Conocer los condicionantes técnicos y los procesos sico-sociológicos que acompañan a la toma de decisiones | | CG5 | CE8 | CT6 CT11 CT18 |
| Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. | CB4 | CG4 | CE8 | CT7 CT9 |
| Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo | | CG5 | | CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18 |
| Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. | | | | CT18 |
| Ser capaz de gestionar el tiempo laboral y personal para aumentar la productividad laboral y preservar el tiempo personal | | CG4 | CE8 | CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18 |

| Contenidos | |
|--|--|
| Tema | |
| 1. El comportamiento de las personas y el bienestar personal y laboral | 1.1.- Los resultados laborales 1.2.- Atributos individuales 1.3.- Esfuerzo laboral 1.4.- Apoyo organizacional 1.5.- Bienestar. Concepto. Palancas y frenos |
| 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.- Inteligencias múltiples 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 |

| Planificación | | | |
|-------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Lección magistral | 25 | 0 | 25 |
| Estudio de casos | 20 | 0 | 20 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 104 | 105 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|---------------------|---|
| | Descripción |
| Lección magistral | Exposición de los contenidos teóricos básicos para el desarrollo de la materia y su aplicación al análisis de situaciones. Bajo modalidades de docencia distintas de la presencial (on line o mixta), esta metodología se adaptará a dicha modalidad mediante el apoyo de campus remoto, fatic, etc. ; además del recurso a materiales como audios, clases grabadas, presentaciones con y sin audio, etc. |
| Estudio de casos | Planteamiento de situaciones relacionadas con los contenidos de la asignatura. Podrán incluir exposiciones de los alumnos o el recurso a vídeos, ejercicios y casos, etc. |

| Atención personalizada | |
|-------------------------------|-------------|
| Metodologías | Descripción |
| | |

Estudio de casos Planteamiento de casos, situaciones o problemas relacionados con los contenidos de la asignatura a resolver individualmente o en grupo en presencia del profesor. El profesor estará disponible en el horario de tutorías publicado por el centro. En caso de modalidad de docencia distinta de la presencial (on line o mixta) el profesor estará a disposición de los alumnos a través de foros en faitic, aula remota, etc.

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias | Evaluadas |
|-------------------------------|---------------------|--------------|--------------------|---|
| Examen de preguntas objetivas | preguntas tipo test | 100 | CB4 CG4 CE8 CG5 | CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT14 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

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 desarrollo y tipo test. La valoración será de 0 a 10

Evaluación continua:

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

Calendario de exámenes:

Primera convocatoria: 13/1/2023 18.30 h.

Segunda convocatoria: 5/7/2023 9.15 h.

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

Investigación operativa en la empresa comercial

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Investigación operativa en la empresa comercial | | | |
| Código | V06G270V01707 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Estadística e investigación operativa | | | |
| Coordinador/a | Lorenzo Picado, Leticia | | | |
| Profesorado | Lorenzo Picado, Leticia | | | |
| Correo-e | leticialorenzo@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | (*)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 | |
| CE15 | 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. |
| CE21 | 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. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|--|--------------|------------|
| Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio. | CE15 CE21 | CT4 CT6 |
| Identificar situaciones en las que es necesario tomar decisiones en entornos complejos y reconocer los modelos aplicables. | CE15 CE21 | CT3 CT4 |
| Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa. | CE15 CE21 | CT6 |

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 en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---|----------------|----------------------|---------------|
| Resolución de problemas | 5 | 15 | 20 |
| Resolución de problemas de forma autónoma | 5 | 15 | 20 |
| Lección magistral | 25 | 45 | 70 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 3 | 9 | 12 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---|---|
| Resolución de problemas | El profesor explicará cada uno de los métodos resolviendo varios ejemplos aplicados. |
| Resolución de problemas de forma autónoma | El alumno deberá resolver problemas semejantes los casos utilizados como ejemplo, de forma individual o en grupos reducidos. |
| Lección magistral | Cada modelo será explicado atendiendo a los principios teóricos, las hipótesis del modelo, el funcionamiento de los algoritmos, y la interpretación correcta de los resultados. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|---|--|
| Resolución de problemas de forma autónoma | El alumno podrá resolver sus dudas con el profesor durante las horas de tutoría. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--|---|--------------|------------------------|
| Resolución de problemas | Resolución de problemas prácticos específicos de los distintos temas del programa. Podrán realizarse varios exámenes de forma continua a lo largo del curso, y las partes no superadas serán objeto de un examen de recuperación al final de la convocatoria ordinaria. | 95 | CE15 CE21 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Cuestiones de carácter conceptual sobre los métodos estudiados, de hipótesis necesarias o de interpretación de resultados. Estas cuestiones podrán estar incluidas en los exámenes de problemas o bien ser objeto de una prueba separada. | 5 | CE15 CE21 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno deberá resolver problemas específicos, de similar dificultad a los ejemplos utilizados en las clases lectivas, correspondientes a los diferentes métodos estudiados a lo largo del curso.

El principal sistema de evaluación se basa en los aspectos prácticos de la resolución de problemas. Sin embargo, los enunciados podrán contener preguntas de respuesta corta de carácter conceptual o de interpretación de resultados. Asimismo podrán realizarse pruebas específicas de respuesta corta con esos contenidos.

En la convocatoria extraordinaria o segunda convocatoria se realizará un examen final que supondrá el 100% de la calificación en esa convocatoria, en fecha oficial aprobada por la Junta de Facultad y publicada en la web <https://fcomercio.uvigo.es/>.

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

M.S. BAZARAA, J.J. JARVIS, H.D. SHERALI, **Linear Programming and Network Flows**, 978-0-470-46272-0, Wiley, 2010

Recomendaciones

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|---|--|----------|-------|--------------|
| Técnicas de investigación social | | | | |
| Asignatura | Técnicas de investigación social | | | |
| Código | V06G270V01708 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía | | | |
| Coordinador/a | Vázquez Silva, Iria | | | |
| Profesorado | Vázquez Silva, Iria | | | |
| Correo-e | ivazquez@uvigo.es | | | |
| Web | http://euee.uvigo.es | | | |
| Descripción general | 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 | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE6 | 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. |
| CE11 | 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. |
| CE25 | 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. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |

| Resultados de aprendizaje | | | | |
|--|--------------|------|------|--|
| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | |
| Reconocer la complejidad de la realidad social y plantear una investigación aplicada en los diferentes ámbitos de la sociedad. | CG3 | CE6 | CT4 | |
| | CG5 | CE11 | CT5 | |
| | CG6 | CE25 | CT6 | |
| | | | CT15 | |
| Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociales e instrumentos de medición de lo social. | CG3 | CE6 | CT4 | |
| | CG5 | CE11 | CT5 | |
| | CG6 | CE25 | CT6 | |
| | | | CT15 | |
| Realizar diagnósticos de situación así como evaluaciones de políticas, planes y programas desde la perspectiva de género. | CG3 | CE25 | CT4 | |
| | CG5 | | CT5 | |
| | | | CT6 | |
| | | | CT15 | |

| Contenidos | |
|-------------------|--|
| Tema | |

| | |
|--|---|
| 2. Metodología, estrategias y técnicas para el diseño e implementación de proyectos: La perspectiva de género. | <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| 1. Metodología de las ciencias sociales y técnicas de investigación social. | <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| 3. Evaluación de políticas, planes, y programas. | <ul style="list-style-type: none"> - 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 en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Lección magistral | 22 | 44 | 66 |
| Estudio de casos | 10 | 26 | 36 |
| Aprendizaje basado en proyectos | 10 | 35 | 45 |
| Estudio de casos | 3 | 0 | 3 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---------------------------------|--|
| Lección magistral | Exposición de los contenidos de la asignatura. Exposición de las bases teóricas y metodológicas fundamentales para la elaboración del trabajo/proyecto. |
| Estudio de casos | Se analizarán 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. |
| Aprendizaje basado en proyectos | Se realizará un proyecto real en grupo |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|---------------------------------|---|
| Lección magistral | Se aclararán las dudas del alumnado relacionadas con el desarrollo de los temas. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa. |
| Estudio de casos | Se resolverán las dudas del alumnado en cada uno de los casos propuestos. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa. |
| Aprendizaje basado en proyectos | Se realizará un seguimiento personalizado, individualmente o en grupo reducido, de los proyectos. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | |
|---------------------------------|---|--------------|------------------------|---------------------|---------------------------|
| Estudio de casos | Se valorará el análisis de los casos planteados en las clases prácticas teniendo en cuenta las reflexiones, las consideraciones específicas, las propuestas realizadas para la intervención así como su pertinencia y coherencia. | 60 | CG3 CG5 CG6 | CE6 CE11 CE25 | CT4 CT5 CT6 CT15 |
| Aprendizaje basado en proyectos | Se valorará la planificación, el diseño del proyecto y la realización de una serie de actividades. | 20 | CG3 CG5 CG6 | CE6 CE11 CE25 | CT4 CT5 CT6 |
| Estudio de casos | Se resolverá un caso práctico concreto. Evaluación de un plan del ámbito de la empresa. | 20 | CG3 CG5 CG6 | CE6 CE11 CE25 | CT4 CT5 CT6 CT15 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

EVALUACIÓN CONTINUA

Es obligatoria la asistencia al 80% de las sesiones presenciales.

Esta evaluación continua se realizará tal y como figura en el apartado de Evaluación.

Renuncia a la Evaluación Continua: El alumnado podrá renunciar a la evaluación continua presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: Tres semanas desde el inicio de la actividad docente.

EVALUACIÓN FINAL

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

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Convocatoria de segunda oportunidad: El alumnado que no supere la asignatura en la primera oportunidad podrá presentarse al examen final en la fecha fijada por el Centro en su calendario de exámenes. Este examen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la asignatura 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**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Prácticas externas | | | |
| Código | V06G270V01801 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 4 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Informática | | | |
| Coordinador/a | González Dacosta, Jacinto | | | |
| Profesorado | González Dacosta, Jacinto | | | |
| Correo-e | jdacosta@uvigo.es | | | |
| Web | http://moovi.uvigo.gal/ | | | |
| Descripción general | 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 | |
| CB5 | Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CE4 | 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. |
| CE14 | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. |
| CE19 | 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. |
| CE20 | 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. |
| CE21 | 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. |
| CE23 | 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. |
| CE24 | 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. |
| CE25 | 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. |
| CE26 | 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. |
| CT1 | 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). |
| CT2 | CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT8 | CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo. |
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |

CT10 CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

CT11 CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

CT12 CT12. Creatividad.

CT13 CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.

CT14 CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.

CT16 CT16. Iniciativa.

CT18 CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | |
|--|--------------|------|------|------|
| Conseguir habilidad de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia | CB1 | CG1 | CE23 | CT1 |
| | CB2 | CG3 | CE24 | CT2 |
| | CB3 | | | CT4 |
| | CB4 | | | CT5 |
| | CB5 | | | |
| Ser capaz de aprender, de realizar trabajo autónomo y de llevar planificación y organización del trabajo. | CB3 | CG1 | CE1 | CT3 |
| | CB5 | CG2 | CE2 | CT6 |
| | | CG5 | CE4 | |
| | | CG5 | CE14 | |
| | | | CE19 | |
| | | | CE20 | |
| | | | CE21 | |
| | | | CE23 | |
| | | | CE24 | |
| | | | CE25 | |
| | | CE26 | | |
| Ser capaz de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | CB5 | CG2 | | CT5 |
| | | CG3 | | CT7 |
| | | | | CT9 |
| Será capaz de para tomar decisiones y resolver problemas, de trabajar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo | CB4 | CG3 | CE32 | CT1 |
| | | CG4 | CE33 | CT2 |
| | | CG5 | CE34 | CT3 |
| | | | CE38 | CT5 |
| | | | | CT5 |
| | | | | CT6 |
| | | | | CT7 |
| | | | | CT7 |
| | | | | CT8 |
| | | | | CT13 |
| | | | CT14 | |
| Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. | | CG1 | CE7 | CT9 |
| | | CG5 | CE12 | |
| | | CG6 | | |
| | | CG14 | | |
| Será capaz de adaptarse a nuevas situaciones. y de asumir responsabilidades. | | CG1 | CE7 | CT9 |
| | | CG5 | CE12 | CT10 |
| | | CG5 | CE26 | CT11 |
| | | CG6 | | CT12 |
| | | CG14 | | CT13 |
| | | | | CT16 |
| | | | CT18 | |
| Alcanzar compromiso ético en el trabajo | CB1 | CG1 | CE1 | CT2 |
| | CB2 | CG2 | CE2 | CT6 |
| | CB4 | CG6 | CE4 | CT8 |
| | | CG7 | CE6 | CT9 |
| | | CG8 | CE11 | CT16 |
| | | CG10 | CE15 | CT17 |
| | | CG12 | CE17 | CT21 |
| | | | CE24 | |

Contenidos

Tema

El contenido de esta materia quedará reflejado en Contabilidad, Fiscal, Marketing, Ofimática 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 en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Prácticum, Practicas externas y clínicas | 0 | 145 | 145 |
| Informe de prácticas, prácticum y prácticas externas | 0 | 5 | 5 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|--|---|
| | Descripción |
| Prácticum, Practicas externas y clínicas | El alumno realizará prácticas de empresa relacionadas con los contenidos teóricos y prácticos desarrollados en la titulación. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--|--|
| Prácticum, Practicas externas y clínicas | 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. En cualquier tutoría (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de MOOVI, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa. En la medida de lo posible se atenderán estas solicitudes de tutorización no presencial en un plazo máximo de 3 días hábiles. |

| Pruebas | Descripción |
|--|--|
| Informe de prácticas, prácticum y 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. En cualquier tutoría (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de MOOVI, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa. En la medida de lo posible se atenderán estas solicitudes de tutorización no presencial en un plazo máximo de 3 días hábiles. |

| Evaluación | | | | | | |
|--|---|--------------|--------------|-----------|------|------|
| | Descripción | Calificación | Competencias | Evaluadas | | |
| Prácticum, Practicas externas y clínicas | Evaluación del tutor de la empresa del trabajo desarrollado por el estudiante | 60 | CB5 | CG2 | CE4 | CT1 |
| | | | | CG3 | CE14 | CT2 |
| | | | | CG4 | CE19 | CT3 |
| | | | | CG5 | CE20 | CT5 |
| | | | | | CE21 | CT6 |
| | | | | | CE23 | CT7 |
| | | | | | CE24 | CT8 |
| | | | | | CE25 | CT9 |
| | | | | | CE26 | CT10 |
| | | | | | | CT11 |
| | | | | | | CT12 |
| | | | | | | CT13 |
| | | | | | | CT14 |
| | | | | | | CT16 |
| | | | | | | CT18 |
| Informe de prácticas, prácticum y prácticas externas | Evaluación del tutor de la Escuela del informe desarrollado por el estudiante | 40 | CB5 | CG2 | CE4 | CT1 |
| | | | | CG3 | CE14 | CT2 |
| | | | | CG4 | CE19 | CT3 |
| | | | | CG5 | CE20 | CT5 |
| | | | | | CE21 | CT6 |
| | | | | | CE23 | CT7 |
| | | | | | CE24 | CT8 |
| | | | | | CE25 | CT9 |
| | | | | | CE26 | CT10 |
| | | | | | | CT11 |
| | | | | | | CT12 |
| | | | | | | CT13 |
| | | | | | | CT14 |
| | | | | | | CT16 |
| | | | | | | CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

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

Otros comentarios

Se recomienda al alumnado que se lea la normativa de prácticas académicas externas curriculares de la Universidad Vigo, así como la normativa propia de prácticas académicas 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**

| | | | | |
|---------------------|---|----------------|------------|--------------------|
| Asignatura | Investigación de mercados | | | |
| Código | V06G270V01802 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS 6 | Carácter OP | Curso 4 | Cuatrimestre 2c |
| Lengua | #EnglishFriendly | | | |
| Impartición | Castellano Gallego | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Cabanelas Lorenzo, Pablo | | | |
| Profesorado | Cabanelas Lorenzo, Pablo | | | |
| Correo-e | pcabanelas@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | <p>Asignatura optativa de último curso del grado en comercio. Tiene como principal objetivo ayudar al estudiante a comprender por qué es necesario desarrollar una investigación de mercados en los procesos de toma de decisiones corporativos, en particular en la Dirección de Marketing.</p> <p>Además del por qué analizaremos el cómo ejecutar este tipo de investigación: métodos, fuentes, técnicas de recogida de información, sistemas de análisis e interpretación de datos.</p> <p>El objetivo final es dotar al alumno de los conocimientos y destrezas necesarios para poner en práctica una actividad de esta naturaleza.</p> <p>English friendly.</p> | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE1 | CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización. |
| CE4 | 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. |
| CE6 | 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. |
| CE7 | 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. |
| CE11 | 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. |
| CE15 | 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. |
| CE25 | 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. |
| CE26 | 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|--|---|
| Entender y saber usar los conceptos de investigación de mercados | CG1 CE1 CE7 CE11 CE15 CE25 |

Resolver problemas complejos a los que se tienen que enfrentar los responsables del área comercial o de marketing de las empresas

CG1
CG2
CG6
CE4
CE6
CE7
CE11
CE15
CE25
CE26

Contenidos

Tema

| | |
|---|---|
| 1. El papel de la investigación de mercados | Concepto. Aplicaciones. Limitaciones. Consideraciones éticas. Tipos de investigación. Etapas. Fuentes de información. |
| 2. Investigación exploratoria. Técnicas cualitativas | Características. Reunión de grupos. Entrevista en profundidad. Técnicas proyectivas. Observación. |
| 3. Investigación causal y descriptiva. Técnicas cuantitativas | Características. Experimentación. Encuestas ad hoc. Encuestas periódicas. |
| 4. Investigación cuantitativa | Medición y propiedades de las escalas. Tipos de escalas: creación y evaluación Diseño del cuestionario Muestreo: conceptos básicos Tipos de análisis de datos |
| 5. Elaboración del informe | Importancia del informe. Estructura del informe. Presentación. |
| 6. Marketing Digital: Las redes sociales y la investigación de mercados | Introducción: las redes sociales más populares Las redes sociales como fuente de información comercial Análisis de resultados en redes sociales: herramientas |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Prácticas de laboratorio | 17 | 34 | 51 |
| Lección magistral | 25 | 31 | 56 |
| Práctica de laboratorio | 1 | 15 | 16 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 25 | 27 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------|--|
| Prácticas de laboratorio | Las sesiones prácticas tendrán lugar, por norma general, en seminarios y, ocasionalmente, en aulas de informática. Cada sesión tiene unos objetivos diferentes que consistirán en la aplicación de conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas relacionadas con la materia objeto de estudio. |
| Lección magistral | Lección magistral por parte del profesor. Como recomendación el estudiante ha de trabajar previamente el material entregado por el profesor, con el fin de seguir las explicaciones y participar activamente en las cuestiones y preguntas planteadas. El material entregado debe ser complementado con anotaciones adicionales derivadas de la explicación o de la bibliografía incluida en las fuentes de información. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|-------------------|--|
| Lección magistral | Atención a las dudas que puedan surgir durante las sesiones o que habían surgido en anteriores clases. |

Evaluación

| Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---|--------------|---|
| Prácticas de laboratorio Asistencia, actitud y rendimiento durante las prácticas, reflejado especialmente mediante las entregas de ejercicios. | 30 | |
| Práctica de laboratorio Prueba parcial a desarrollar en una sesión magistral a mitad de curso | 35 | CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios Prueba escrita e individual a realizar una vez finalizada la docencia. Incluye preguntas abiertas y cortas sobre los conceptos estudiados. | 35 | CG1 CG2 CG6 CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Se considerará que los estudiantes siguen la evaluación continua si asisten, al menos, al 70% de las actividades. Es posible renunciar a la evaluación continua solicitándolo por escrito al personal docente de la asignatura, antes de la tercera semana de docencia. O si durante el curso acredita documentalmente y con suficiente detalle alguna causa sobreviviente que le impide objetivamente la evaluación continua.

En la modalidad de evaluación continua, la calificación final será el resultado de las calificaciones en pruebas parciales (70% de la calificación final) y del desempeño en las tareas realizadas durante el curso (30% de la calificación final). En caso de que el desarrollo del curso no permita una prueba parcial, esta prueba se incluirá en el examen final de la asignatura. Para aprobar la asignatura, el alumno debe obtener una puntuación mínima de 5 puntos. La puntuación obtenida por la participación y la realización y entrega de las tareas establecidas por el profesor permanece en la convocatoria de junio y julio del curso académico vigente pero no se mantendrá para cursos sucesivos. Cualquier alumno que durante el curso participe en el 20% de las pruebas de evaluación del programa no podrá obtener en ningún caso la calificación de no presentado.

Los estudiantes que no puedan seguir la evaluación continua se examinarán a través de una prueba escrita en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La calificación final será la que tenga el examen y se valorará en 10 puntos, considerando que la calificación aprobada es igual o mayor a 5. Se puede exigir la entrega de determinadas tareas dependiendo de la evolución de la situación y de las contingencias.

Desde la asignatura se fomentará la participación de los estudiantes en las actividades académicas organizadas por la escuela de empresariales o la universidad, que pueden estar sujetas a una bonificación adicional a las actividades del curso, con hasta 0,3 puntos, siempre que se demuestre la participación.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Malhotra, N.K., **Investigación de mercados. Conceptos esenciales**, 9786073235600, 1ª, Pearson, 2016

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

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

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

Abel Monfort de Bedoya; María Jesús Merino Sanz; Silvia Villaverde Hernando, **Investigación de Mercados en Entornos Digitales y Convencionales**, 9788418415074, 1ª, ESIC, 2020

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

| DATOS IDENTIFICATIVOS | | | | |
|-------------------------------|--|----------|-------|--------------|
| Economía internacional | | | | |
| Asignatura | Economía internacional | | | |
| Código | V06G270V01803 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| 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 | | | | |
| Descripción general | Economía Internacional es una asignatura que se ofrece en el segundo semestre del cuarto año del Grado de Comercio. Consta de 6 créditos ECTS. | | | |

| Competencias | |
|---------------------|---|
| Código | |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CE1 | CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización. |
| CE2 | 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. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |

| Resultados de aprendizaje | | | |
|--|--------------|------------|----------------------------|
| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
| El alumno es capaz de conocer la evolución de la economía internacional en las últimas décadas | CG3 CG4 | CE1 CE2 | |
| El alumno es capaz de analizar nuevos problemas con los instrumentos adquiridos | | CE2 | CT3 CT4 CT5 |
| El alumno es capaz de argumentar de modo coherente e inteligible, tanto de forma oral como escrita. Además, demuestra poseer capacidad de análisis y de síntesis, de prestar atención al detalle y de hacer un buen trabajo. | | | CT3 CT4 CT13 CT17 |
| El alumno es capaz de elaborar informes económicos | CG3 | CE1 | CT4 CT5 CT17 |

| Contenidos | |
|--|---|
| Tema | |
| Introducción a la economía internacional | Conceptos básicos |
| Los procesos de integración económica | Acuerdos comerciales; acuerdos cambiarios; uniones monetarias. |
| La Unión Monetaria Europea | La UE: aspectos institucionales; Crisis financiera y crisis del euro |
| Organismos económicos internacionales | Del GATT a la OMC, FMI, Banco Mundial, etc. |
| La globalización económica | Crecimiento y economía internacional; mecanismos de transmisión internacionales |

| Planificación | | | |
|--------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Lección magistral | 25 | 40 | 65 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 15 | 40 | 55 |
| Aprendizaje colaborativo. | 5 | 20 | 25 |
| Examen de preguntas objetivas | 5 | 0 | 5 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|--------------------------------|--|
| | Descripción |
| Lección magistral | El profesor introduce al alumnado en los aspectos generales del programa de la asignatura y desarrolla los conceptos de comprensión más compleja. Asimismo proporciona al alumnado los materiales necesarios para sus tareas discentes. Se recomienda al alumnado que, fuera del aula, estudie el material entregado. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Actividades de aplicación de los conocimientos en un contexto determinado y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales en relación con la materia, a través de las TIC. |
| Aprendizaje colaborativo. | Organización de la clase en pequeños grupos donde el alumnado trabaja de forma coordinada entre sí para desarrollar tareas académicas y profundizar en su propio aprendizaje. |

| Atención personalizada | |
|--------------------------------|--|
| Metodologías | Descripción |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Las prácticas tienen como objetivo ayudarle al alumnado a consolidar los conocimientos adquiridos en las clases teóricas. Además, permiten al profesorado orientar a los/as alumnos/as y resolver las dudas que puedan surgir en el proceso de aprendizaje |
| Aprendizaje colaborativo. | El trabajo en grupo, con la orientación del profesorado, le permite al alumnado ser responsable de su aprendizaje y, a la vez, a facilitar el aprendizaje a sus compañeros/as. El profesorado supervisa la asignación de tareas y las discusiones teóricas entre los miembros del grupo para garantizar un buen resultado final. |

| Evaluación | | | | | | |
|--------------------------------|---|--------------|------------------------|------------|-----------------------------------|--|
| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas | | | |
| Prácticas con apoyo de las TIC | Se valorará la participación en las clases, los ejercicios, cuestionarios y cualquier otro trabajo que se proponga en las clases prácticas. Estas actividades se valorarán de forma conjunta con las tareas realizadas en grupo. | 20 | CG3 CG4 | CE1 | CT3 CT4 CT5 CT13 CT17 | |
| Aprendizaje colaborativo. | Se valorará la participación en las clases, los resultados del trabajo en grupo y la implicación con el mismo. Estas actividades se valorarán de forma conjunta con las tareas realizadas en las prácticas con apoyo de las TIC. | 20 | CG3 CG4 | CE1 | CT3 CT4 CT5 CT13 CT17 | |
| Examen de preguntas objetivas | Se realizarán exámenes con preguntas objetivas basadas en el temario de la materia. Los alumnos/as deben mostrar un nivel adecuado de conocimientos para superar la materia. | 60 | CG3 CG4 | CE1 CE2 | CT3 CT4 CT5 CT13 CT17 | |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Los alumnos que, en las dos primeras semanas de curso, no comuniquen expresamente a los profesores que no van a asistir a las clases prácticas, serán evaluados atendiendo al criterio general establecido en los criterios de evaluación.

Para superar la materia, la nota media ponderada de las distintas pruebas ha de ser igual o superior a 5 puntos sobre un total de 10. En cualquier caso, se exige una calificación superior a 4 puntos sobre 10 en cada una de las pruebas correspondientes a la docencia práctica y en las pruebas correspondientes a la parte teórica.

- **Si algún/a estudiante opta por no asistir a las clases prácticas** tendrá que demostrar en el examen final que adquirió las competencias asignadas a esta parte de la docencia. Dada la dificultad que ello supone, se recomienda la asistencia a las clases prácticas. En este caso, el examen final, que se evaluará de 0 a 10, constará de dos partes: una, con preguntas que evaluarán los conocimientos sobre las clases teóricas; y otra, con preguntas relacionadas con los contenidos y actividades tratados en las prácticas. Se aprobará con una nota igual o superior a 5. Para

calcular la nota global del examen se aplicará el siguiente porcentaje: 60% nota preguntas teóricas; 40% nota preguntas sobre prácticas. Para hacer media debe obtenerse una nota mínima de 4 puntos en cada una de las partes.

- **Se recomienda a todo el alumnado la asistencia a las clases teóricas** dada la complejidad de algunos conceptos que se desarrollan a lo largo del curso. En estas clases podrán realizarse, si así se considera oportuno, pruebas de evaluación continua a través de exámenes de preguntas objetivas. Estas formarían parte del 60% global del curso.

Las calificaciones obtenidas en las clases prácticas se guardarán para la convocatoria extraordinaria.

Los exámenes se realizarán en las fechas oficiales aprobadas por el centro. Estas pueden consultarse en la página web del centro <http://fcomercio.uvigo.es/es>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Banco Mundial, www.bancomundial.org,

Fondo Monetario Internacional, www.fmi.org,

Organización Mundial de Comercio, www.wto.org,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Otros comentarios

La asistencia a clase es muy recomendable, salvo causas muy justificadas de fuerza mayor, para la realización en el aula de los trabajos prácticos y para la evaluación continua (adaptándose a las circunstancias del momento; es decir, de forma presencial o virtual según lo establezcan las autoridades académicas)

DATOS IDENTIFICATIVOS**Comercio electrónico: Elementos informáticos**

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Comercio electrónico: Elementos informáticos | | | |
| Código | V06G270V01806 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 1c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Informática | | | |
| Coordinador/a | Rodríguez Damian, María | | | |
| Profesorado | Rodríguez Damian, María | | | |
| Correo-e | mrdamian@uvigo.es | | | |
| Web | http://moovi.uvigo.gal/ | | | |
| Descripción general | 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 | |
| CB2 | Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio. |
| CB3 | Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética. |
| CB4 | Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado. |
| CB5 | Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía. |
| CG1 | 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. |
| CG2 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG5 | 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. |
| CG6 | 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 |
| CE24 | 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. |
| CE26 | 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. |
| CT1 | 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). |
| CT2 | CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia. |
| CT3 | CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |

| | |
|------|---|
| CT9 | CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista. |
| CT11 | CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT13 | CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo. |
| CT15 | CT15. Compromiso ético en el trabajo. |
| CT16 | CT16. Iniciativa. |
| CT17 | CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | | |
|---|--------------|-----|------|------|
| Conocer los elementos que conforman o influyen en un sistema informático. | CB2 | CG1 | CE24 | CT1 |
| Ser capaz de desarrollar un sistema informático básico para el comercio electrónico empresarial | CB3 | CG2 | CE26 | CT2 |
| | CB4 | CG3 | | CT3 |
| | CB5 | CG4 | | CT4 |
| | | CG5 | | CT5 |
| | | CG6 | | CT6 |
| | | | | CT7 |
| | | | | CT9 |
| | | | | CT11 |
| | | | | CT12 |
| | | | | CT13 |
| | | | | CT15 |
| | | | | CT16 |
| | | | | CT17 |
| | | | | CT18 |
| Conocer, saber utilizar y aplicar los elementos y herramientas informáticas desarrolladas para el comercio electrónico. | CB2 | CG1 | CE24 | CT1 |
| | CB3 | CG2 | CE26 | CT2 |
| | CB4 | CG3 | | CT3 |
| | CB5 | CG4 | | CT4 |
| | | CG5 | | CT5 |
| | | CG6 | | CT6 |
| | | | | CT7 |
| | | | | CT9 |
| | | | | CT11 |
| | | | | CT12 |
| | | | | CT13 |
| | | | | CT15 |
| | | | | CT16 |
| | | | | CT17 |
| | | | | CT18 |

Contenidos

| Tema | |
|--|---|
| 1 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. 2.4. Comercio electrónico y redes sociales |
| 3. Conceptos de negocios | 3.1. Comunicaciones de marketing en el comercio electrónico. 3.2. e-Marketplaces. 3.3 Cuestiones jurídicas en el comercio electrónico |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Actividades introductorias | 1 | 0 | 1 |
| Presentación | 12 | 25 | 37 |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 20 | 37 | 57 |
| Proyecto | 12 | 43 | 55 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|----------------------------|---|
| Actividades introductorias | Valoración de los conocimientos previos del alumno y explicación de la metodología a seguir a lo largo del curso. |

| | |
|--------------------------------|--|
| Presentación | En estas sesiones se expondrán los diferentes temas necesarios para el conocimiento de la materia. |
| Prácticas con apoyo de las TIC | 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. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------------|---|
| Prácticas con apoyo de las TIC | Son varias las estrategias que se ponen a disposición del alumno para seguir con éxito el desarrollo personalizado de la asignatura. Durante la realización de los ejercicios, el alumno podrá comparar si su trabajo es correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupales el alumnado puede ir comprobando la evolución en el aprendizaje mediante retroalimentación en el proceso, participando en la evaluación del trabajo realizado. El alumno dispondrá, además, de pruebas de autoevaluación, con el fin de reflexionar de forma sistemática sobre el trabajo realizado, los avances sobre lo aprendido y la funcionalidad práctica de los contenidos impartidos. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa. |
| Pruebas | Descripción |
| Proyecto | Son varias las estrategias que se ponen a disposición del alumno para seguir con éxito el desarrollo personalizado de la asignatura. Durante la realización de los ejercicios, el alumno podrá comparar si su trabajo es correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupales el alumnado puede ir comprobando la evolución en el aprendizaje mediante retroalimentación en el proceso, participando en la evaluación del trabajo realizado. El alumno dispondrá, además, de pruebas de autoevaluación, con el fin de reflexionar de forma sistemática sobre el trabajo realizado, los avances sobre lo aprendido y la funcionalidad práctica de los contenidos impartidos. En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) bajo la modalidad de concertación de cita previa. |

Evaluación

| Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--|--------------|--|
| Presentación En este apartado se calificarán los trabajos de teoría realizados por los alumnos que se entregarán en los plazos fijados mediante las plataformas que se indiquen a lo largo del curso. Dichos trabajos estarán formados por una parte en soporte digital (maquetación, desarrollo, etc) y otra parte de presentación mediante aplicaciones cloud. | 35 | CB2 CB3 CB4 CB5 CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18 |
| Proyecto En este apartado se valora la realización de un proyecto que englobe los conocimientos adquiridos en la materia | 65 | CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

Se recuerda a todo el alumnado la prohibición del uso de dispositivos móviles u ordenadores portátiles en ejercicios,

prácticas y pruebas, en cumplimiento del artículo 13.2.d) del Estatuto del Estudiante Universitario, relativo a los deberes del estudiantado universitario, que establece el deber de "abstenerse de la utilización o cooperación en procedimientos fraudulentos en las pruebas de evaluación, en los trabajos que se realicen o en documentos oficiales de la Universidad".

Evaluación El alumno podrá elegir el sistema de evaluación que desea le sea aplicado en la materia. Por defecto será por evaluación continua o un Exámen final único previa renuncia a la evaluación continua.

* **Evaluación continua** Para superar esta evaluación es necesario que el alumno obtenga una puntuación mínima del 50% del total de la materia y además en los apartados "Presentación" y "Proyecto" es necesario obtener una puntuación mínima del 30% de la puntuación máxima en cada apartado.

* **Examen final único** Para superar esta evaluación es necesario que el alumno obtenga una puntuación mínima del 50% del total de la materia y obtener una puntuación mínima del 30% de la puntuación máxima de dichas pruebas. Este examen constará de dos apartados:

- Test de respuestas cortas (40%) sobre la parte de teoría
- Presentación de un proyecto realizado previa petición y asignación por parte del profesor (60%)

Se realizará un examen en la fecha fijada por el centro al finalizar el cuatrimestre y otro en el mes de julio cuyas puntuaciones serán del 100% de la materia, salvo aquellos alumnos que hayan optado por la evaluación continua que sólo asistirán con la parte que no hayan alcanzado el mínimo.

Participación en actividades complementarias Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en determinadas actividades externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares. Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Moovi) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10. El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordine la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

Andrew Tanenbaum, Nick Feamster, David Wetherall, **Computer Networks**, ISBN-10:1292374063, 2021,

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

Kenneth Laudon, Carol Traver, **E-commerce 2021-2022: business. technology**, ISBN-10:1292409312, 2021,

Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,

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

Chaffey, Dave y Fiona Ellis-Chadwick, **MChaffey: Digital Marketing**, ISBN-10:129240096X, 2022,

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

Otros comentarios

Aquellos alumnos que no puedan asistir a clase por motivos de trabajo o tengan dispensa de asistencia, deberán ponerse en contacto con los profesores a principio de curso a fin de arbitrar las medidas necesarias para que puedan realizar evaluación continua.

- 1.- Como soporte a la docencia, se utilizarán plataformas de aprendizaje virtual (MOOVI)
- 2.- Es conveniente que el alumno active la cuenta de correo electrónico que le proporciona la Universidad de Vigo.
- 3.- También para el seguimiento de la materia, es indispensable tener una cuenta gmail y otra de Microsoft.

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

| | | | | |
|---------------------|--|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma para la comunicación internacional: Inglés | | | |
| Código | V06G270V01807 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 2c |
| Lengua Impartición | Inglés | | | |
| Departamento | Filología inglesa, francesa y alemana | | | |
| Coordinador/a | González Crespan, María Araceli | | | |
| Profesorado | González Crespan, María Araceli | | | |
| Correo-e | acrespan@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con conocimientos propios de la titulación de Comercio. Es un curso de inglés para fines específicos con contenidos de la especialidad como eje conductor. Se profundizará en la interdisciplinariedad y en las metodologías de empresa (estudios de caso, DAFO, etc.). | | | |

Competencias

| | |
|--------|--|
| Código | |
| CB3 | Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética. |
| CB5 | Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía. |
| CG2 | 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. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG6 | 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 |
| CE7 | 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. |
| CE8 | 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. |
| CE18 | CE18. 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. |
| CT1 | 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). |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | | |
|---|--------------|------|-------------|
| Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales | CB3 | CG4 | CT1 |
| 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 desarrollarán en el plan integral de marketing. | CB3 | CG2 | CE7 CE18 |
| 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. | CB5 | CE8 | CT1 |
| 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. | CG6 | CE18 | CT1 |

Contenidos

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: Job Interviews 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 Presenting for Success. |
| Market research | 4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data |
| Digital marketing | 5.1. A failing strategy? 5.2. New objectives 5.3. New tools and techniques 5.4. Effective writing for the web |

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|----------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Actividades introductorias | 1 | 1 | 2 |
| Lección magistral | 24 | 64 | 88 |
| Prácticas de laboratorio | 20 | 40 | 60 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|----------------------------|---|
| Actividades introductorias | Presentación de la materia: objetivos, contenidos, metodología, criterios de evaluación, sistema de trabajo etc. |
| Lección magistral | Exposición de los contenidos sobre la materia , bases teóricas e instrucciones sobre trabajos, ejercicios o proyectos. |
| Prácticas de laboratorio | Puesta en práctica de las destrezas comunicativas en inglés en grupos pequeños, a través de actividades individuales, por parejas o en grupo. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|---|
| Prácticas de laboratorio | En cualquier circunstancia de docencia (presencial, online o mixta), las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), bajo la modalidad de concertación previa. En la medida del posible, se atenderán estas solicitudes en un plazo máximo de tres días hábiles. |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--------------------------|---|--------------|--------------------------------------|
| Lección magistral | 1. Prueba escrita final individual sobre los contenidos trabajados (40%). 2. Pruebas de expresión escrita (20%). Por ejemplo, la elaboración de una actividad de investigación de mercados o de una auditoría previa el diseño de un plan de *marketing. | 60 | CB3 CB5 CG2 CG4 CG6 CE7 CE8 CE18 CT1 |
| Prácticas de laboratorio | 1. Pruebas orales (Speaking, 15%) *individuais o en grupo (a determinar). 2. Pruebas de comprensión lectora (Reading, 10%). 3. Pruebas de comprensión oral de actividades (Listening, 15%). | 40 | CB3 CB5 CG4 CE7 CE8 CE18 CT1 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

ASISTENTES: La evaluación será continua. Es obligatoria la asistencia al 75% de todas las sesiones presenciales para disfrutar de evaluación continua. La impuntualidad será considerada como no asistencia. Se detallarán las actividades evaluables, las fechas de entrega y su peso en la nota final en las primeras semanas del curso

El alumnado que no supere la evaluación continua en la primera edición de actas tendrá que hacer un examen en la segunda edición de actas que supondrá el 100% de la calificación final.

NO ASISTENTES: Si alguna alumna o alumno no puede asistir al 75% de las sesiones presenciales deberá comunicarlo a la profesora argumentadamente al comienzo del curso (en el plazo máximo de dos semanas) o, si es por causas sobrevenidas, en el momento en que se produzcan. Este alumnado realizará en la primera edición de actas una prueba final que supondrá el 100% de la calificación final. Si no supera la materia en la primera edición de actas, podrá presentarse en la segunda.

Las fechas oficiales de examen son las que figuran en la página web de la Facultad de Comercio: <https://fcomercio.uvigo.es/>

N.B.: En caso de cualquier tipo de plagio la calificación final será de suspenso.

Fuentes 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**,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Idioma para la negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Otros comentarios

Una bibliografía completa así como los materiales para lo correcto seguimiento de la materia se incorporará en la plataforma Moovi.

NOTA INFORMATIVA: Para fomentar la participación en actividades complementarias de interés como visitas a la empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, seminarios o similares, organizadas por el centro, la universidad u otras entidades, la asistencia acreditada de las que la profesora indique durante el cuatrimestre podrán tener un reconocimiento en la

calificación final de hasta 0,5 puntos. Esta medida sólo será de aplicación para el alumnado que tenga una calificación mínima de APROBADO (5).

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

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Idioma para la comunicación internacional: Alemán | | | |
| Código | V06G270V01809 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OP | 4 | 2c |
| Lengua | Alemán | | | |
| Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Filología inglesa, francesa y alemana | | | |
| Coordinador/a | Barsanti Vigo, María Jesús | | | |
| Profesorado | Barsanti Vigo, María Jesús | | | |
| Correo-e | barsanti@uvigo.es | | | |
| Web | http://faitic.uvigo.es | | | |
| Descripción general | 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 | |
| CE7 | 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. |
| CE8 | 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. |
| CE14 | CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. |
| CE18 | CE18. 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. |
| CE26 | 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. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias |
|---|--------------|
| 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. | CE7 |
| 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. | CE18 |
| 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. | CE26 |
| 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. | CE8 |
| Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. | CE14 |

Contenidos

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

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

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| Trabajo tutelado | 5 | 5 | 10 |
| Prácticas de laboratorio | 17 | 17 | 34 |
| Resolución de problemas | 0 | 57 | 57 |
| Lección magistral | 18 | 22 | 40 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 5 | 0 | 5 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|--------------------------|---|
| Trabajo tutelado | Trabajos tutelados e individuales sobre los temas expuestos en el aula en las clases teóricas |
| Prácticas de laboratorio | Sesiones de prácticas gramaticales y léxicas con ejercicios orales adecuados a los temas expuestos en las sesiones teóricas. |
| Resolución de problemas | El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas. |
| Lección magistral | Exposición teórica de temas gramaticales y léxicos. Actividades complementarias como el conocimiento y buen manejo de los diccionarios monolingües y bilingües y otras herramientas de aprendizaje. |

Atención personalizada

| Metodologías | Descripción |
|--------------------------|--|
| Trabajo tutelado | En las horas de trabajo autónomo del alumno |
| Prácticas de laboratorio | En las horas prácticas de la materia y realizadas en grupo |

Evaluación

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|--|--|--------------|------------------------------------|
| Resolución de problemas | El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas. | 25 | CE7 CE8 CE14 CE18 CE26 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | Examen final escrito | 75 | CE7 CE8 CE14 CE18 CE26 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

La evaluación y la consiguiente calificación del trabajo del alumnado se llevará a cabo con un procedimiento de evaluación continua de acuerdo con los porcentajes descritos más arriba. El examen final escrito se realizará la última semana de clase. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 4 para optar a superar la materia.

Los alumnos pueden renunciar a la evaluación continua: para ello presentaran un escrito indicando su expreso deseo de renuncia durante el primer mes de clase; la evaluación de la asignatura la obtendrán de la calificación alcanzada en un examen único final con el total del contenido de la asignatura. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

Convocatoria de JULIO: Examen teórico-práctico escrito de los contenidos del curso por el 100% de la calificación. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

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

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Idioma para la negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

DATOS IDENTIFICATIVOS**Trabajo de Fin de Grado**

| | | | | |
|---------------------|---|----------|-------|--------------|
| Asignatura | Trabajo de Fin de Grado | | | |
| Código | V06G270V01991 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptores | Creditos ECTS | Carácter | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 4 | 2c |
| Lengua | Castellano | | | |
| Impartición | | | | |
| Departamento | Informática | | | |
| Coordinador/a | González Dacosta, Jacinto | | | |
| Profesorado | González Dacosta, Jacinto | | | |
| Correo-e | jdacosta@uvigo.es | | | |
| Web | http://moovi.uvigo.gal/ | | | |
| Descripción general | 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 | |
| CG1 | 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. |
| CG3 | CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio. |
| CG4 | CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales. |
| CG6 | 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 |
| CT1 | 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). |
| CT2 | CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia. |
| CT4 | CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. |
| CT5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. |
| CT6 | CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas. |
| CT7 | CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación. |
| CT12 | CT12. Creatividad. |
| CT16 | CT16. Iniciativa. |
| CT18 | CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo. |

Resultados de aprendizaje

| Resultados de aprendizaje | Competencias | |
|---|-------------------|--|
| Será capaz de buscar y estructurar un trabajo sobre cualquier tema . Tendrá capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico. | CG1 CG3 CG6 | CT1 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18 |
| Será capaz de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | CG4 CG6 | |

Contenidos

| |
|------|
| Tema |
|------|

Planificación

| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
|---------------------------------|----------------|----------------------|---------------|
| Aprendizaje basado en proyectos | 0 | 122 | 122 |
| Trabajo tutelado | 4 | 10 | 14 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

| | Descripción |
|---------------------------------|---|
| Aprendizaje basado en 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. |
| Trabajo tutelado | 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

| Metodologías | Descripción |
|---------------------------------|--|
| 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 |
| Aprendizaje basado en proyectos | El tutor asesorará al estudiante en la preparación y realización de su proyecto |
| Trabajo tutelado | 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

| | Descripción | Calificación | Competencias Evaluadas |
|---------------------------------|---|--------------|--|
| Aprendizaje basado en proyectos | Realización y presentación del trabajo autónomo del estudiante. | 100 | CG1 CG3 CG4 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El tutor emitirá un informe sobre cada trabajo a su cargo, en los términos de favorable o desfavorable, y emitirá una cualificación numérica del mismo en el caso de tratarse de un tribunal unipersonal.

En el caso del tribunal colegiado, la petición previa del alumnado, el tribunal encargado de evaluar el TFG tendrá en cuenta dicha cualificación.

La evaluación seguirá la normativa de TFG aprobada por el centro.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Otros 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