



## (\*)Facultade de Comercio

### TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE OF BSc. IN COMMERCE, MSc. IN INTERNATIONAL TRADE, MSc IN SME ADMINISTRATION.

### LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

TO SEE THE SITUATION ON THE MAP CLICK HERE OR USE STREETVIEW. PFOR URBAN BUS ACCESS: VITRASA

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE FACULTY OF COMMERCE AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



### FACILITIES AND SERVICES

You can consult this information in the web of the centre: <http://www.fcomercio.es><http://www.fcomercio.es>

### Direction team

Management Team for the Faculty of Commerce

### SCHOOL CALENDAR

- ACADEMIC CALENDAR OF THE COURSE OF THE UNIVERSITY OF VIGO
- The Calendar of the Academic Course of the Degree in Trade can be seen in its web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Grado en Comercio

**Subjects****Year 1st**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01101	Economics: Microeconomics	1st	6
V06G270V01102	Company: Commercial mathematics	1st	6
V06G270V01103	Company: Principles of responsible management	1st	6
V06G270V01104	Mathematics: Mathematics	1st	6
V06G270V01105	Sociology: Consumption sociology	1st	6
V06G270V01201	Economics: Spanish and global economics	2nd	6
V06G270V01202	Economics: Macroeconomics	2nd	6
V06G270V01203	Company: Basics of accounting	2nd	6
V06G270V01204	Company: Basics of marketing techniques	2nd	6
V06G270V01205	Statistics: Statistics	2nd	6

**Year 2nd**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01301	Financial Accounting	1st	6
V06G270V01302	Commercial law	1st	6
V06G270V01303	Sampling applied to market research	1st	6
V06G270V01304	Business Language: English	1st	6
V06G270V01306	Commercial Language: German	1st	6
V06G270V01307	IT applied to commercial management	1st	6
V06G270V01401	Cost Accounting	2nd	6
V06G270V01402	Investment decisions in business	2nd	6
V06G270V01403	Strategic marketing	2nd	6
V06G270V01404	Management of supplies and commercial distribution	2nd	6
V06G270V01405	Corporate tax treatment	2nd	6

**Year 3rd**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01501	Management Accounting	1st	6
V06G270V01502	Financing decisions in business	1st	6
V06G270V01503	Planning of integrated information resources	1st	6
V06G270V01504	Foreign commercial management	1st	6
V06G270V01505	Language for intercultural negotiation: English	1st	6

V06G270V01507	Language for intercultural negotiation: German	1st	6
V06G270V01601	Presentation and interpretation of financial information	2nd	6
V06G270V01603	International marketing	2nd	6
V06G270V01604	Labour Law	2nd	6
V06G270V01605	Taxation of business operations	2nd	6
V06G270V01606	Business strategy and management of aid	2nd	6

#### **Year 4th**

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01701	Management integrated information systems	1st	6
V06G270V01702	Creation of commercial enterprises	1st	6
V06G270V01703	Business Combinations	1st	6
V06G270V01705	Personal, managerial and commercial skills	1st	6
V06G270V01707	Operational research in the trading company	1st	6
V06G270V01708	Social research techniques	2nd	6
V06G270V01801	Internships	2nd	6
V06G270V01802	Market Research	2nd	6
V06G270V01803	International economics	2nd	6
V06G270V01806	Electronic commerce: Computing Elements	1st	6
V06G270V01807	Language for international communication: English	2nd	6
V06G270V01809	Language for international communication: German	2nd	6
V06G270V01991	Final Year Dissertation	2nd	6

**IDENTIFYING DATA****Economía: Microeconomía**

Subject	Economía: Microeconomía			
Code	V06G270V01101			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinator	Da-Rocha Álvarez, Jose Maria			
Lecturers	Da-Rocha Álvarez, Jose Maria			
E-mail	jmrocha@uvigo.es			
Web				
General description	materia de plan antigo.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

**Contidos**

Topic	
I. Introducción	.
II. O funcionamento dos mercados	.
III. A empresa	.
IV. Competencia imperfecta e fallos do mercado	.

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	148	150

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description
-------------

**Atención personalizada**

Tests	Description
Exame de preguntas de desenvolvemento	

**Avaliación**

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas de desenvolvemento	exame escrito cunha extensión inferior a 2000 palabras	100	

**Other comments on the Evaluation**

A materia forma parte do plan de estudos Grao en Comercio en extinción. Por tanto non haberá avaliación continua.O alumno/a será avaliado a mediante un exame global na data oficial establecida no calendario de exames.As datas dos exames oficiais poden ser consultados na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.é/>

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography**

Krugman, Paul y Rubín Wels, **Fundamentos de economía**, 4º-5º, Editorial Reverté, 2022

**Complementary Bibliography**



**IDENTIFYING DATA****Empresa: Matemáticas comerciais**

Subject	Empresa: Matemáticas comerciais			
Code	V06G270V01102			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Cabaleiro Casal, Roberto			
Lecturers				
E-mail				
Web	<a href="http://euee.uvigo.es">http://euee.uvigo.es</a>			
General description	A materia matemáticas comerciais céntrase no coñecemento tanto das bases que fundamentan o proceso lóxico-financeiro, como unha ampla casuística de operacións susceptibles de valoración con criterios diversos.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C22	CE22. Saber identificar, avaliar e minimizar os riscos propios ás actividades económicas, en especial os vencellados coas transaccións.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

Saber cales son os elementos intervinientes e suscitar e calcular as diferentes magnitudes en operacións de formación e amortización de capitais.	B1	C22	D3
	B2	C24	D4
	B3		D5
	B6		D6
			D10
			D12
			D17
			D18
Coñecer e dispoñer de as habilidades necesarias para a elección e discriminación de operacións financeiras en función de elementos identificadores de custo e/ou rendemento	B2	C6	D1
	B3	C19	D3
	B6	C21	D4
		C22	D5
		C24	D6
			D9
			D12
			D13
			D14
			D15
			D16
			D17
			D18

## Contidos

Topic	
1. Fundamentos básicos	1.1. Conceptos básicos na elección financeira 1.2. Leis financeiras 1.3. Suma financeira de capitais 1.4. Operación financeira 1.5 Reserva matemática ou saldo financeiro 1.6. Magnitudes financeiras 1.7 Sistemas financeiros
2. Réximes clásicos de capitalización	2.1. Leis financeiras de capitalización 2.2. Operacións financeiras simples 2.3. Intereses 2.4. Tipos de interese 2.5. Comparacións entre réximes Anexo: Contas correntes bancarias de depósito e de crédito
3. Réximes clásicos de desconto	3.1. Leis financeiras de desconto 3.2. Operacións financeiras simples de desconto 3.3. Descontos 3.4. Tantos de desconto Anexo: O desconto bancario
4. Rendas financeiras certas	4.1. Concepto e elementos 4.2. Clasificación 4.3. Propiedades 4.4. Valor capital ou financeiro de unha renda 4.5. Rendas discretas con rédito periodal constante 4.5.1. Con termos constantes 4.5.2. Con termos variables
5. Operacións de amortización de capitais	5.1. Concepto 5.2. Formulación xeral 5.3. Periodos de carencia 5.4. Métodos de amortización 5.4.1. Amortización americana 5.4.2. Progresivo ou francés 5.4.3. Con cotas de amortización constantes 5.4.4. Con termos variables 5.4.5. Con tipos indiciados
6. Tantos de coste e rendemento das operacións financeiras	6.1. Introducción 6.2. Tantos de coste e de rendemento nomináis 6.3. Tantos de coste e de rendemento medios 6.4. Tantos de coste e de rendemento efectivos 6.5. Tasa anual equivalente (TAE), coste e rendemento efectivo remanente (CER/RER)

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	48	49
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	99	101

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

Description

### Atención personalizada

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliación a través de preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	26	B1 C6 D1 B2 C19 D3 B3 C21 D4 B6 C22 D5 C24 D6 D9 D10 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, debe aplicar os coñecementos adquiridos.	74	B1 C6 D1 B2 C19 D3 B3 C21 D4 B6 C22 D5 C24 D6 D9 D10 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

### Other comments on the Evaluation

A materia forma parte do plan de estudos Grao en Comercio en extinción. Por tanto non haberá avaliación continua. O alumno/a será avaliado a mediante un exame global na data oficial establecida no calendario de exames. As datas dos exames oficiais poden ser consultados na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.é/>

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

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

#### Complementary Bibliography

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



---

**Recomendacións****Subjects that continue the syllabus**

---

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

---

**IDENTIFYING DATA****Empresa: Principios de gestión responsable**

Subject	Empresa: Principios de gestión responsable			
Code	V06G270V01103			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Organización de empresas y marketing			
Coordinator	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Lecturers				
E-mail				
Web	<a href="http://euee.uvigo.es">http://euee.uvigo.es</a>			
General description	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.			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Code	
A2	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.
A3	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.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.

**Resultados previstos en la materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
Realizar valoraciones de las posibles implicaciones que puede tener la implementación de determinadas estrategias empresariales, diseñadas a partir de la información recabada, desde el punto de vista de la ética y la responsabilidad social corporativa. Ser capaz de defender una conclusión con argumentos propios.	A3	B6	C14	D1 D4 D6 D15
Interpretar y aplicar el concepto de gestión de la calidad y del medioambiente, así como su repercusión en el entorno actual, diseñando sistemas de gestión que tengan presente la responsabilidad que existe por parte de la empresa con la mejora continua y con la sostenibilidad del entorno natural.	A2	B2	C11 C19	D15

**Contenidos**

Topic	
Tema 1. La empresa y su entorno. Subsistemas empresariales	Concepto de empresa La empresa como sistema Subsistemas de la empresa Entorno y empresa ante el cambio digital Posición competitiva y nuevos modelos de negocio en la era digital

Tema 2. El empresario y los objetivos empresariales.	Teorías de la empresa Teoría del empresario El empresario 5.0 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 y responsabilidad social corporativa en la era digital Colectivos afectados por la ética empresarial Los costes de la falta de ética Adopción de nuevas tecnologías y adaptación al nuevo entorno digital
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 Nuevas tecnologías de apoyo para la planificación, organización, dirección y control
Tema 5. La gestión responsable de los recursos financieros	Objetivos y tareas de la función financiera Concepto de inversión e inversión responsable Valoración de inversiones Ciclo de explotación de la empresa y su gestión Financiación y nuevas herramientas para la captación de recursos financieros Fuentes de financiación
Tema 6. Empresa y producción responsable	Sistema de producción Eficiencia y productividad Estrategia digital e innovación Costes de producción y su optimización 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 Agenda 2030: ODS Herramientas de apoyo

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección magistral	27	20	47
Resolución de problemas	11	20	31
Estudio de casos	8	20	28
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	10	11
Examen de preguntas objetivas	1	10	11
Examen de preguntas de desarrollo	1	21	22

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodologías

	Description
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

Methodologies	Description
Resolución de problemas	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.

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.

<b>Evaluación</b>						
	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de ejercicios, casos o supuestos sobre contenidos y conceptos desarrollados en la asignatura	30	A2	B2 B6	C14	D4 D15
Examen de preguntas objetivas	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	30	A3		C19	D1 D15
Examen de preguntas de desarrollo	Examen con preguntas extensas de carácter teórico y/o práctico.	40	A3	B6	C11 C19	D4 D6 D15

#### **Other comments on the Evaluation**

Se realizará una prueba global en las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

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**

##### **Basic Bibliography**

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

Rauffelet, E., **Responsabilidad, ética y sostenibilidad empresarial**, 1, Addison-Weslwy, 2017

Bilbao Alberti, G. & Caro, J., **Fundamentos de ética empresarial**, 1, Pirámide, 2023

##### **Complementary Bibliography**

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

Girón Sierra, J.M., **Introducción a la inteligencia artificial. La tecnología que nos cambiará para siempre**, 1, Sekotia, 2023

Martinez Avellano, C. & Unigarro Gutierrez, S., **Adecuación ética: un desafío empresarial**, 1, Pirámide, 2023

Díaz Perdomo, Y., **Responsabilidad social corporativa: últimas tendencias**, 1, McGraw Hill, 2022

#### **Recomendaciones**

##### **Subjects that continue the syllabus**

Estrategia empresarial y gestión de ayudas/V06G270V01606

Creación de empresas comerciales/V06G270V01702

##### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Sociología: Sociología del consumo/V06G270V01105

#### **Other comments**

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.

**IDENTIFYING DATA****Mathematics: Mathematics**

Subject	Mathematics: Mathematics			
Code	V06G270V01104			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1st	1st
Teaching language	Spanish Galician			
Department				
Coordinator	García Cutrín, Francisco Javier			
Lecturers	García Cutrín, Francisco Javier			
E-mail	fjgarcia@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal">http://moovi.uvigo.gal</a>			
General description	<p>The Mathematics subject, in the Degree in Commerce, has as its primary function to provide students with the language, knowledge and basic mathematical techniques that they will need both in their training and in their professional career.</p> <p>It will also help develop logical thinking to solve problems, the ability to analyze data, the interpretation of results and the synthesis of conclusions. Participation, collaboration and the critical spirit will be encourage at all times.</p> <p>With this purpose, understanding and management of the concepts and fundamental techniques of linear algebra and calculus will be sought during the course; as well as its application to diverse areas of study.</p>			

**Training and Learning Results**

Code	
C21	CE21. To identify and solve model problems applied to economic situations through application of appropriate mathematical techniques, as well as to interpret the solutions provided by the model.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D4	CT4. Analysis, synthesis and critical-thinking skills.
D5	CT5. Ability to apply the theoretical and practical knowledge acquired in the academic context, in particular to apply multidisciplinary knowledge and thinking.
D17	CT17. Attention to detail, precision, striving for continuous improvement.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject		Training and Learning Results
Knowledge of the basic techniques of derivation of real functions of real variable and its application in the economic context	C21	D3 D4 D5 D17
Calculation of the eigenvalues of a matrix, determination of whether or not a matrix is diagonalizable and classification of quadratic forms regarding to its sign	C21	D3 D4 D5 D17
Application of the basics and rules of differential calculus of functions of several variables with the purpose of formulate and solve optimization problems.	C21	D3 D4 D5 D17
Discussing ideas both in writing and orally in a clear and rigorously way		D3 D4 D17

**Contents**

Topic	
Real function	Introduction. Elementary functions: Graphs and properties (domain, continuity, growth / convexity). Derivability. Economic interpretation. Higher order derivatives: Convexity. Optimization.
Matrix calculus	Matrices. Operations with matrices. Determinants Systems of linear equations. Eigenvalues. Diagonalization. Quadratic forms.

Functions of several variables

Introduction. Elementary functions. Graphs and properties (domain, continuity, convexity).

Partial differentiation: Calculation and interpretation. Jacobian matrix. Chain rule.

Derivatives of a higher order. Hessian matrix. Convexity and concavity. Optimization.

Lagrange problems.

## Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Autonomous problem solving	0	75	75
Essay questions exam	3	72	75

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Methodologies

	Description
Autonomous problem solving	Resolution of problems proposed

## Personalized assistance

Methodologies	Description
Autonomous problem solving	Questions can be resolved during tutoring sessions

## Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Essay questions exam	These short essay questions will be part of the final test which will assess the student's acquisition of contents	100	C21	D3 D4 D5 D17

## Other comments on the Evaluation

The subject is part of the phased-out Bachelor's Degree in Commerce curriculum. Therefore, there will be no continuous assessment.

Final exam: There will be a final exam on the official date established in the exam schedule.

The official exam dates can be found on the center's website: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Sources of information

### Basic Bibliography

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

### Complementary Bibliography

## Recommendations

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Socioloxía: Socioloxía do consumo</b>				
Subject	Socioloxía: Socioloxía do consumo			
Code	V06G270V01105			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Dpto. Externo Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinator	Trabada Crende, José Elías			
Lecturers	Trabada Crende, José Elías			
E-mail	xose.elias.trabada.crende@uvigo.gal			
Web	<a href="http://euee.uvigo.es">http://euee.uvigo.es</a>			
General description	Esta materia ten como obxectivo fundamental proporcionar ao alumnado os coñecementos necesarios para entender o significado social do consumo así como as lóxicas que subxacen nas diversas prácticas de consumo.			

<b>Resultados de Formación e Aprendizaxe</b>	
Code	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

<b>Resultados previstos na materia</b>				
Expected results from this subject	Training and Learning Results			
Recoñecer e analizar a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o consumo, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	B3	C3	D4	
	B5	C8	D5	
	B6	C14	D10 D15	
Comprender e analizar a evolución do consumo tendo en conta os cambios económicos, políticos, sociais e culturais.	B3	C3	D4	
	B5	C8	D5	
	B6	C14	D10 D15	
Saber recoñecer e avaliar as bases sociais e culturais do funcionamento dos mercados así como os estilos de vida e as prácticas de consumo, dende a perspectiva de xénero.	B3	C3	D4	
	B5	C8	D5	
	B6	C14	D10 D15	

<b>Contidos</b>	
Topic	
1. Introducción á socioloxía	- Obxecto e análise sociolóxica - A reflexividade nas ciencias sociais - Pluralismo metodolóxico

2. A sociedade de consumo: emerxencia e consolidación. - Aproximación á sociedade de consumo: conceptualización e contextualización.  
- Formación e desenvolvemento da sociedade de consumo de masas.  
- Fordismo e posfordismo

3. A Sociedade de consumo no contexto español. - A sociedade de consumo en España  
Novos suxeitos de consumo: xénero e consumo. - Os novos suxeitos de consumo.  
- Consumo e relacións sociais: relacións de xénero e relacións de consumo. A publicidade e o xénero.

4. A política de o consumo: relacións de poder - Globalización, produción e consumo.  
- Desigualdades Norte-Sur.  
- Dilemas sobre o consumismo e novos desafíos: emerxencia climática.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	27	56	83
Estudo de casos	10	15	25
Traballo tutelado	10	30	40
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición dos contidos da materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices de traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo alumnado.
Estudo de casos	Nas clases prácticas realizaranse diversas actividades relacionadas con feitos, problemas, situacións, etc. De cada unha das actividades realizadas entregarase un informe.
Traballo tutelado	O alumnado realizará un traballo sobre consumo a partir do guión que se lle proporcionará ao comezo do curso. O traballo será en grupo.

### Atención personalizada

#### Methodologies Description

Lección maxistral	Aclararanse as dúbidas do alumnado relacionadas co desenvolvemento dos temas. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa.
Traballo tutelado	Realizarase un seguimento personalizado, individualmente ou en grupo reducido, dos traballos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa.
Estudo de casos	Resolveranse as dúbidas do alumnado en cada un dos casos propostos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa.

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Estudo de casos	Actividade reflexiva sobre a socioloxía do consumo.	20	B3	C3	D4
			B5	C8	D5
			B6	C14	D10 D15
Traballo tutelado	Valorarase a elaboración dun traballo tutelado polo profesor	40	B3	C3	D4
			B5	C8	D5
			B6	C14	D10 D15
Exame de preguntas obxectivas	Realizarase proba obxectiva sobre todos os contidos da materia.	40	B3	C3	D4
			B5	C8	D5
			B6	C14	D10 D15

### Other comments on the Evaluation

A materia forma parte do plan de estudos Grado en Comercio en extinción. Polo tanto non haberá avaliación continúa.

Exame final: haberá un exame final que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames.



---

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography**

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

**Complementary Bibliography**

---

**Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Economía: Economía española e mundial**

Subject	Economía: Economía española e mundial			
Code	V06G270V01201			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía aplicada			
Coordinator	Padín Fabeiro, María Carmen			
Lecturers				
E-mail				
Web				
General description	<p>Economía Española e Mundial é unha materia básica que consta dun total de 6 créditos ECTS, que se corresponden con 150 horas de traballo do estudante, das cales 50 son actividades presenciais, mentres que o resto serán actividades de traballo persoal.</p> <p>Esta materia pretende iniciar ao estudante no coñecemento da Economía Aplicada, comenzando pola análise da Economía Mundial e Española. Trátase de que comprenda o funcionamento e estrutura da Economía Mundial e Española, facendo fincapé, por unha banda, nas diferencias entre Países Desenvolvidos e Países en vías de Desenvolvemento, e por outra banda, na estrutura económica de España.</p> <p>Organízase en Actividades Básicas (AB) e Actividades Complementarias (AC)</p>			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Adquirir coñecementos básicos para entender o funcionamento da economía mundial e española	B3	C1 C3	D3
Manexar a información estatística proporcionada polas fontes estatísticas da economía mundial e de España	B3		D13
Sintetizar a información estatística en indicadores económicos relevantes	B3	C1 C3	
Elaborar e expoñer os resultados, empregando nun nivel básico os programas informáticos de cálculo e realizar gráficos e presentacións	B3 B4		D15 D17
Redactar e sintetizar os resultados anteriores	B3 B4	C1	D3 D13 D15 D17
Someter a contraste e discusión as ideas proporcionadas nas leccións maxistras	B4	C1	D3 D17
Revisar con certa periodicidade a evolución dos resultados acadados			D3 D15 D17
Xestión persoal efectiva entemos de tempo, planificación e comportamento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal			D3 D13 D15 D17

**Contidos**

Topic	
Parte I: Introducción	Os obxectivos básicos e as preguntas relevantes. Organización e método de traballo. Principais conceptos: Crecemento e Desenvolvemento. Fontes estatísticas e bibliográficas.
Parte II. Economía mundial.	Os factores do crecemento económico: estratexias e experiencias. Os elementos estruturais dos Países Desenvolvidos. Características estruturais dos países en vías de desenvolvemento. As teorías do subdesenvolvemento económico. Institucións e relacións económicas internacionais
Parte III. Economía española.	Evolución da Economía Española: Etapas, factores de crecemento e cambio estrutural. A especialización produtiva e comercial. Eficiencia, sustentabilidade e equidade.
Parte IV: A actualidade da economía española e mundial	Temas de actualidade da economía mundial. Temas de actualidade da economía española.

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	100	100
Exame de preguntas obxectivas	0	50	50

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description

**Atención personalizada****Avaliación**

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas obxectivas		0	

**Other comments on the Evaluation**

AVALIACIÓN GLOBAL

O ser unha materia do plan extinguido, non haberá avaliación continua.

Examen final: Habrá un examen final na data oficial establecida no calendario de exámenes.

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

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

José Luis García Delgado, [www.leccionesdeeconomía.es](http://www.leccionesdeeconomía.es),

José Antonio Alonso, **Lecciones sobre economía mundial**, 10 edición, Aranzadi, 2021

José Luis García Delgado y Rafael Myro, **Economía Española. Una introducción**, 16 edición, Aranzadi, 2021

**Recomendacións****Subjects that continue the syllabus**

Economía internacional/V06G270V01803

**Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

**Subjects that it is recommended to have taken before**

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

**Other comments**

Para o correcto seguimento da materia é preciso contar con acceso a internet e unha conta de correo electrónico, a

utilización da Plataforma de Docencia Virtual e o o manexo de programas informáticos básicos (unha folla de cálculo e un procesador de textos).

Tamén se recomenda nesta Centro, a realización do curso virtual organizado pola Biblioteca "Coñece a Biblioteca e aprende a buscar, avaliar e utilizar a información", dirixido ao alumnado de 1º grao e que ten coma obxectivo que o estudante adquira os coñecementos básicos para buscar, analizar, seleccionar e organizar a información de xeito eficiente, así como utilizar e comunicar a información eficazmente de forma ética e legal.

---

**IDENTIFYING DATA****Economía: Macroeconomía**

Subject	Economía: Macroeconomía			
Code	V06G270V01202			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinator	Freire Serén, María Jesús			
Lecturers	Freire Serén, María Jesús			
E-mail	mjfreire@uvigo.es			
Web	<a href="http://webs.uvigo/freire-seren">http://webs.uvigo/freire-seren</a>			
General description	Este curso proporcionase a os alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprensión de os problemas macroeconómicos, e por outra, a familiarización de as ferramentas e os instrumentos analíticos que permitan analizar devanditos problemas.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
	A2	B6		D4
	A3			D5
	A4			
	A5			
	A2	B3	C21	D3
	A3			D4
	A4			D5

**Contidos**

Topic	
Tema 1. Introducción	1.1 A macroeconomía 1.2 Os datos macroeconómicos
Tema 2. O moi longo prazo	2.1 Os feitos do crecemento 2.2 Modelos de crecemento 2.3 Convergencia
Tema 3. O curto prazo	3.1 O mercado de bens 3.2 Os mercados financeiros 3.3 Políticas económicas

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Exame de preguntas obxectivas	0	100	100
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	50	50

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description

**Atención personalizada****Avaliación**

Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas obxectivas Preguntas de resposta tipo test	100	

**Other comments on the Evaluation**

O seren unha materia do plan extinxido non haberá avaliación contínua

Exame final: Haberá un exame final que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames.

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

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography**

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

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

**Complementary Bibliography**

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

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

**Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Empresa: Fundamentos de contabilidade**

Subject	Empresa: Fundamentos de contabilidade			
Code	V06G270V01203			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Sáez Ocejo, José Luis			
Lecturers				
E-mail				
Web				
General description	O obxectivo da asignatura es dar a coñocer los fundamentos metodolóxicos da Contabilidade para que comence a sua formación nesta materia. O contido da asignatura, e de un modo introductorio, van a aportar o alumno os instrumentos básicos para levar a cabo a xestión empresarial, ofrecendo información de tipo económico-financiero necesaria para unha toma de decisións coherente e fiable. Esta asignatura supón una peza moi relevante no aprendizaxe e comprensión do sistema de información da empresa. Se inicia coa formación contable a nivel básico, en relación cos aspectos relativos ao proceso contable e elaboración de estados contables que forman as contas anuais. Para elo se proporcionarán os coñecementos básicos metodolóxicos da contabilidade, para comenar coas normas elementais de valoración. Esta asignatura é a base sobre a que se asentará a seguinte asignatura: Contabilidade Financeira que se impartirá en el 2º Curso.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

Coñecer os fundamentos básicos e *metodolóxicos para o deseño e organización do sistema contable, así como a aplicación das normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para a toma de decisións para usuarios internos e externos	B1 B3	C4	D3 D5
Capacitar ao estudante para a procura, análise, síntese e interpretación da información contida nas contas anuais	B2	C6 C20	D1 D3 D12 D18
Capacitar ao estudante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo	B5	C24	D4 D6 D8 D12

## Contidos

### Topic

1. Introducción	Concepto e evolución Entidades e suxeitos sobre os que informar División da contabilidade Requisitos da información contable
2. O Patrimonio	Estados contables básicos Patrimonio e balance Inventario Masas patrimoniais O balance; o seu equilibrio e clasificación en masas patrimoniais.
3. Técnica contable; a conta	Xustificación *Terminoloxía e tipoloxía Funcionamento contas de balance. Razoamento contable
4. O resultado contable; o seu determinación	Empresas de servizos, comerciais e industriais A determinación de o resultado; fases.
5.O ciclo contable	Apertura Operacións do exercicio Balance comprobación Determinación resultado e regularización Peche Estados contables de sínteses. Contabilidade e lexislación mercantil.
6. Normalización contable; o *PGC	Normalización contable Estrutura e contido do *PGC Marco conceptual Normas de rexistro e valoración Contas anuais Cadro de contas Adaptación do cadro contas á clasificación funcional do balance Definicións e relacións contables.
7. Definicións e relacións contables. (*I)	Existencias; clasificación Valoración das existencias Modelo de funcionamento
8. Definicións e relacións contables. (*II)	Compras e descontos en compras Vendas e descontos en vendas. Gastos de transporte. Modelo contable do IVE
9. Definicións e relacións contables. (*III)	Gastos de persoal. As insolvencias de tráfico; métodos para a *contabilización da deterioración.
10. Definicións e relacións contables. (*IV)	Operacións con efectos comerciais: o desconto de efectos e a xestión de cobro. Problemática contable dos envases e embalaxes. Provisions

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	27	4	31
Resolución de problemas	19	33	52
Resolución de problemas de forma autónoma	0	64	64
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.



## Metodoloxía docente

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

## Atención personalizada

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen cuestións, preguntas e exercicios sobre aspectos concretos da materia.	100	B1 B2 B3 B5	C4 C6 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D12 D18

### Other comments on the Evaluation

**A materia forma parte do plan de estudos Grao en Comercio en extinción. Por tanto non haberá avaliación continua. O alumno/a sera avaliado a través dun exame global que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames. As datas dos exames oficiais poden ser consultadas na paxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.é/>**

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

Saez Ocejo, José L., **Fundamentos de contabilidade financeira**, Andavira, 2ª edición, 2023

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

ICAC, **Plan General de Contabilidade de Pequenas y Medianas Empresas y criterios contables específicos para microempresas. R.D. 1515/2007 de 16 de novembro y Adaptación al R.D. 1159/2010**, Ediciones Pirámide, 2022/2023

#### Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

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

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

Porcuna Enguix, Luis, Vela Bargues, José Manuel y Porcuna Enguix, Rubén, **Fundamentos de contabilidade financeira**, Pirámide, 2022

Vela Bargues, j.M., **Fundamentos de contabilidade financeira**, Pirámide, 2021

### Recomendacións

#### Subjects that continue the syllabus

Contabilidade de custos/V06G270V01401

Contabilidade financeira/V06G270V01301

#### Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

**IDENTIFYING DATA****Empresa: Fundamentos de mercadotecnia**

Subject	Empresa: Fundamentos de mercadotecnia			
Code	V06G270V01204			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Lecturers				
E-mail				
Web	<a href="http://http://faitic.uvigo.es/">http://http://faitic.uvigo.es/</a>			
General description	O obxectivo é conectar ó alumnos cos aspectos básicos da mercadotecnia que lle permitan coñecer e comprender o mercado e os consumidores da empresa. Asimismo se lle proporcionarán os coñecementos necesarios para deseñar un programa de marketing e capacitato para a toma de decisións comerciais.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code				
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.			
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.			
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.			
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.			
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.			
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.			
D12	CT12. Creatividade.			
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.			
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.			
D16	CT16. Iniciativa.			
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.			
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.			

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	C8 C26	D1

Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		D3 D4 D5 D10 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.		D4 D5 D7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	B5	D6 D8 D9 D15 D16 D18

### Contidos

Topic	
I. Introducción. Conceptos xerais de marketing. 1. Concepto e contido do marketing	1.1 O marketing como filosofía e actividade 1.2 Natureza e alcance do marketing 1.3 A orientación da empresa cara o mercado 1.4 A dirección dunha campaña total de marketing. O plan de marketing 1.5 A xestión do marketing na empresa
II. Marketing Estratéxico. 2. Información comercial	2.1 A necesidade da información na xestión de marketing 2.2 O sistema de información de marketing 2.3 Concepto, contido e aplicacións da investigación comercial 2.4 Fases da investigación comercial
3. Segmentación e posicionamento do mercado	3.1 Concepto e utilidade da segmentación 3.2 Proceso de segmentación 3.3 Técnicas de segmentación 3.4 O posicionamento no mercado
4. Comportamento de compra dos consumidores	4.1 O comportamento do consumidor 4.2 Enfoques de comportamento do consumidor 4.3 Factores que afectan ó comportamento do consumidor 4.4 O proceso de decisión de compra
III. Marketing Operativo: Estratexias Comerciais. 5. Produto.	5.1 Concepto de produto 5.2 Clasificacións de produto 5.3 Decisións sobre o produto individual 5.4 Decisións sobre a liña de produtos 5.5 Ciclo de vida do produto 5.6 Proceso de desenvolvemento de novos produtos
6. Prezo	6.1 Concepto de prezo 6.2 O proceso de fijación de prezos 6.3 Estratexia de prezos
7. Comunicación	7.1 A comunicación 7.2 A decisión de comunicación 7.3 Comunicación de masas 7.4 Comunicación personal ou personalizada
8. Distribución	8.1 A canle de distribución 8.2 As funcións da canle de distribución 8.3 O deseño da canle 8.4 A xestión da canle 8.5 A distribución física ou loxística

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	25	27	52
Estudo de casos	22	44	66
Exame de preguntas obxectivas	2	15	17
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	15	15

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos e / ou prácticos. A participación dos estudantes é necesaria nos conceptos desenvolvidos en cada sesión.
Estudo de casos	Casos reais, lecturas, análise de actuacións empresariais, debates, etc. A resolver en grupo ou individualmente.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Estudo de casos	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito presencial, solicitando unha titoria, o non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.
Tests	Description
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito presencial, solicitando unha titoria, o non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.
Exame de preguntas obxectivas	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito presencial, solicitando unha titoria, o non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.

<b>Avaliación</b>			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Asistencia activa ás sesións de teoría e presentación dun traballo relacionado co temario.	10	
Estudo de casos	Lecturas, casos, exercicios, etc. sobre a materia. O alumnado debe presentar solucións, en base a un razoamento coa información dispoñible e interpretar os resultados.	20	B5 C26 D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Proba/*s para a avaliación de competencias adquiridas, con predominio de conceptos teóricos. Poderá incluír preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas curtas, numéricas ou de ensaio.	40	D3 D4 D5 D6 D7
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba/*s para a avaliación de competencias adquiridas, con predominio de conceptos das prácticas. Poderá incluír preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas curtas, numéricas ou de ensaio.	30	D3 D4 D5 D6 D10 D12 D17

### **Other comments on the Evaluation**

A materia forma parte do plan de estudos Grado en Comercio en extinción. Polo tanto non haberá avaliación continúa.

Haberá unha proba final que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames.

---

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography**

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

**Complementary Bibliography**

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

---

**Recomendacións****Subjects that continue the syllabus**

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

---

**Subjects that it is recommended to have taken before**

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Socioloxía: Socioloxía do consumo/V06G270V01105

**IDENTIFYING DATA****Estatística: Estatística**

Subject	Estatística: Estatística			
Code	V06G270V01205			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Estatística e investigación operativa			
Coordinator	Luaces Pazos, Ricardo			
Lecturers	Luaces Pazos, Ricardo			
E-mail	rluaces@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
General description	Materia introdutoria a análise de datos da actividade comercial.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Saber aplicar modelos probabilísticos para a interpretación das distintas variabeis económicas.	C6 C21 C24

**Contidos**

TEMA 1. Análise de datos do comercio	1.1 Estatística descriptiva. Frecuencias, gráficas. 1.2 Medidas de posición 1.3 Medidas de dispersión 1.4 Medidas de forma 1.5 Medidas de concentración
TEMA 2. Números índices	2.1 Índices simples 2.2 Índices complexos 2.3 Estudo de diversos Índices
TEMA 3. Correlación e regresión.	3.1 Correlación 3.2 Regresión lineal, Mínimos cadrados. 3.3 Bondad do axustamento 3.4 Regresión non linear.
TEMA 4. Evolución temporal	4.1 Análise de series temporais. 4.2 Medias móbiles 4.3 Índices de variación estacional. 4.4 Métodos de suavizados exponenciais.
TEMA 5. Principais distribucións de probabilidade	5.1. Distribucións discretas 5.2. Distribucións contínuas. 5.3 Teorema Central do Límite.

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	27	53	80
Prácticas con apoio das TIC	22	48	70

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Lección maxistral	Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Prácticas con apoio das TIC	Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos do comercio.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Lección maxistral	Titorías presenciales o titorías a distancia en situacións excepcionais provocadas pola COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita.
Prácticas con apoio das TIC	Titorías presenciales o titorías a distancia en situacións excepcionais provocadas pola COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita.

<b>Avaliación</b>			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Probas escritas para comprobar o coñecemento e comprensión dos conceptos	50	C6 C21 C24
Prácticas con apoio das TIC	Avaliación da capacidade de análise de datos mediante programas informáticos de tratamento de datos.	50	C6 C21 C24

#### **Other comments on the Evaluation**

AVALIACIÓN 1ª e 2ª OPORTUNIDADE:

A materia forma parte do plan de estudos do Grao en Comercio en extinción, polo tanto non haberá avaliación continua.

Os alumnos deberán examinarse dun exame final (teórico e práctico de ordenador) do conxunto da materia na convocatoria oficial publicada polo Centro.

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

##### **Basic Bibliography**

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**,

##### **Complementary Bibliography**

#### **Recomendacións**

##### **Subjects that continue the syllabus**

Mostraxe aplicada á investigación de mercados/V06G270V01303

##### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

**IDENTIFYING DATA****Contabilidade financeira**

Subject	Contabilidade financeira			
Code	V06G270V01301			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Sáez Ocejo, José Luis			
Lecturers	Sáez Ocejo, José Luis			
E-mail	jocejo@uvigo.es			
Web				
General description	Esta asignatura continúa con o proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en o 1º Curso de o "Grado de Comercio" en o 2º cuatrimestre, xa que logo unha vez dominados os fundamentos metodolóxicos de a Contabilidad, as ferramentas de a técnica contable e as normas de valoración elementais, profúndase en as normas de elaboración de a información contable plasmada en as contas anuais, con u obxecto de que estas se convertan en un instrumento útil a a hora de tomar decisións en o ámbito empresarial de unha forma coherente e fiable.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Capacitar a o estudante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar e transmitir a información contida en as contas anuais	B1 B2 B3	C4 C6 C20	D1 D5 D6



Capacitar a o alumnado para o traballo en grupo, a través de a reflexión sobre o propio traballo	B5	C24	D4 D8 D12 D18
Capacitar a o alumnado en a aprendizaxe, traballo autónomo, planificación e organización de o traballo	B5	C24	D3 D12 D18

### Contidos

Topic	
1. Problemática contable de o activo non corrente non financeiro: inmovilizado material, investimentos inmobiliarias e inmovilizado intanxible	Concepto e definicións. Normas de valoración. Tratamento contable. Arrendamentos financeiros. Situacións especiais
2. Problemática contable de os investimentos financeiros.	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
3. Problemática contable de as fontes de financiamento propias: patrimonio neto e fondos propios	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Aplicación de resultados e aspectos contables derivados de a personalidade xurídica de a empresa. Outras casos particulares.
4. Problemática contable de as fontes de financiamento alleas	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
5. Problemática contable de ingresos plurianuais, provisiones e outras normas de valoración	Introdución. Introducción. Concepto e definicións. Subvencións e donacións. Provisiones. Casos particulares: outras normas de valoración.
6. Contas anuais	Contas anuais . Normativa de elaboración. Outros estados contables.
(*)7. Régimen jurídico de la contabilidad	(*)Obligaciones jurídico-contables. Libros contables. Depósito y publicidad de cuentas anuales. Introducción a la auditoria de cuentas
7. Rexime xuridico da contabilidade	Obrigacións xurídico-contables. Libros contables. Depósito e publicidade de contas anuais. Introducción á auditoria de contas
(*)	(*)

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Traballo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección maxistral	27	14	41
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	20	24

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

Description		Qualification	Training and Learning Results		
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades na que se formulan durante o curso a través da realización de probas e exercicios relacionados coa materia, tanto a nivel teórico como práctico. O alumno debe desenvolver a análise e resolución de cuestións, problemas e/o exercicios de forma autónoma tanto presencial como semipresencial.	20	B1 B3 B5	C6 C20	D3 D6 D8 D12
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen cuestións, preguntas e exercicios sobre aspectos concretos da materia. Os estudantes deben responder en base aos coñecementos adquiridos sobre a materia. Estas probas xorden dos Traballos tutelados e da resolución de problemas de forma autónoma levados a cabo durante o período de docencia. Realizaranse 2 ao longo do curso, segundo o proceso de avaliación continua, independentes das convocatorias oficiais. Valor de cada proba 40%.	80	B2	C24	D1 D4 D5 D18

## Other comments on the Evaluation

### Modalidade A (Avaliación continua)

Aqueles alumnos que sigan o proceso de avaliación continua deberán realizar necesariamente 2 probas sobre os contidos teórico-prácticos da materia, obtendo unha nota mínima de 5 para superalas (cada proba está valorada nun 40 %). En caso de superar ambas as dúas probas, estarán exentos da realización da proba final segundo o previsto no calendario oficial (convocatoria ordinaria e/ou extraordinaria).

A cualificación final obterase do proceso de avaliación descrito anteriormente nesta guía. Para iso deberá xustificarse tamén de forma presencial e/ou semipresencial o 100% da resolución autónoma de problemas realizadas ao longo do curso, ademais de ter superado as 2 probas antes mencionadas.

Aqueles alumnos que, tras o proceso de avaliación continua, non se presenten á proba final (tendo dereito a facelo, por non ter superadas as dúas probas da materia de contidos teórico-prácticos) serán clasificados como "Non Presentados". Calquera alumno/a ten dereito a renunciar á avaliación continua, facéndoo expresamente ata a 3a semana de docencia, situación que será irreversible.

No caso de que un alumno supere 1 proba e non supere a outra (resolución de problemas e/ou exercicios) e sempre que se xustifique o 100% das probas de "Resolución de problemas autónomos", aplicarase á nota da memoria da súa avaliación global o proceso de avaliación continua presente, calificándoo coa nota máis baixa entre a media mencionada e o suspenso.

Para a convocatoria extraordinaria (xullo), se seguiu o proceso de avaliación continua durante o curso, a cualificación final obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito nesta guía.

Para o seguimento e cualificación da modalidade A (avaliación continua), o alumno ou alumna deberá xustificarse o 70% da asistencia presencial obrigatoria, computando tanto as clases teóricas como as prácticas, condición que se manterá para poder realizar as citadas probas de "Resolución de problemas e exercicios" ao longo do curso. En caso contrario será avaliado pola modalidade B (Avaliación non continua).

### Modalidade B (Avaliación non continua)

Aqueles alumnos que non sigan o proceso de avaliación continua terán dereito a presentar a materia a un exame final nas datas que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha nota mínima de 5. Alternativamente, Podes renunciar expresamente á avaliación continua solicitándoa por escrito ao profesorado da materia, antes da 3a semana de docencia, situación que será irreversible.

O alumnado que acuda á segunda sesión extraordinaria (xullo) deberá presentarse ao exame oficial final da materia na sesión extraordinaria que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, e deberá obter unha nota mínima de 5.

Como en convocatorias anteriores, o alumnado que, tras o proceso de avaliación continua, non se presente á 2a convocatoria extraordinaria de xullo (tendo dereito a facelo, por non ter superado as dúas probas da materia de contidos teórico-prácticos) clasificado como "Non presentado".

Sempre que o alumno teña superada a materia segundo os criterios descritos anteriormente, á cualificación obtida engadirase un máximo de 1 punto pola participación en actividades internas ou externas que eventualmente teñan lugar durante o trimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares.

Para iso, o profesorado da materia informará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario presencial ou por outros medios autorizados) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; En todo caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá achegar algún documento que acredite a súa participación en cada actividade que desexa que se contabilice nos prazos sinalados pola persoa coordinadora da materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este será o encargado de recoller a dita información e transmitila ao profesorado.

### **Modalidade B (Avaliación non continua)**

Os alumnos que non sigan o proceso de avaliación continua terán dereito a presentarse a un exame final da materia nas datas que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Alternativamente, pódese renunciar expresamente á avaliación continua solicitándoa por escrito ao profesorado da materia, antes da 3a semana de docencia, situación que se considerará irreversible.

O alumnado que acuda á segunda sesión extraordinaria (xullo) deberá presentarse ao exame oficial final da materia na sesión extraordinaria que estableza o centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, e deberá obter unha cualificación mínima de 5.

Aqueles alumnos que o fagan non seguen o proceso de avaliación continua, de non presentarse á 2ª convocatoria extraordinaria clasificaranse como Non Presentados.

Sempre que o alumno supere a materia segundo os criterios anteriormente descritos, sumarase á cualificación obtida, por un máximo de 1 punto pola participación en actividades internas ou externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares.

Para iso, o profesorado da materia informará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario presencial ou por outros medios autorizados) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; En todo caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se contabilice nos prazos sinalados pola persoa coordinadora da materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este será o encargado de recoller a dita información e transmitila ao profesorado.

---

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

#### **Basic Bibliography**

ICAC, **Plan General de Contabilidad y de PYMES. R.D. 1514/2007 y R.D. 1515/2007 y adaptación al R.D. 1159/2010**, 16ª, Pirámide,

Cantorna Agra, Sara; José Manuel Maside Sanfiz, y Mª América Álvarez Domínguez, **Contabilidad Financiera 2ª Edición Fundamentos teóricos y casos prácticos**, 2ª, Garceta, 2021

#### **Complementary Bibliography**

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

Cervera Oliver. M. y otros, **Contabilidad Financiera**, 5ª, CEF, 2022

González Sánchez, Mariano, **Contabilidad Financiera Superior Operaciones societarias con instrumentos financieros**, 1ª, Sanz y Torres, S.L., 2023

González Navarro, E.; J. L. Domínguez; A. Mª González; M. F. Losilla; J. J. Melús ; J. Osés, **Normas de valoración del PGC Aplicación práctica**, 1ª, Garceta,

Angel Alonso Pérez y Raquel Pousa Soto, **Casos prácticos de la reforma contable 2021. Casos prácticos de la reforma contable 2021: Actualizado a la reforma del PGC 2021**, 1ª, CISS. Wolters Kluvert,

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

Ayats Vilanova, A., **Comentarios y casos prácticos del Plan General de Contabilidad**, 4ª, CEF, 2022

González García, V., **CONTABILIDAD FINANCIERA: EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**, Pirámide, 2022

Jiménez Cardoso, Sergio, **Copntabilidad Financiera. Notas técnicas y casos resueltos**, Pirámide, 2022

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

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

---

### **Recomendacións**

#### **Subjects that continue the syllabus**

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

---

**Subjects that it is recommended to have taken before**

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

---

**IDENTIFYING DATA****Dereito mercantil**

Subject	Dereito mercantil			
Code	V06G270V01302			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Dereito privado			
Coordinator	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Lecturers	Aldavero Mora, María de la Paz Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
E-mail	victoriapicatoste@vento.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Dereito mercantil é unha materia que se imparte no primeiro cuadrimestre do segundo curso do Grao en Comercio. Nela examínase, dende unha perspectiva xurídica, a figura do empresario no mercado; o seu estatuto xurídico, formas de orgaización xurídica e as normas que rixen a súa actuación no mercado. Estes coñecementos permitirán ao alumnado apreciar que o mercado é un espazo regulamentado por normas xurídicas, onde actúan suxeitos que teñen dereitos e asumen obrigas exixibles ante os tribunais.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code			
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.		
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais		
C9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.		
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretarlos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.		
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.		
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.		
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.		
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.		
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.		
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.		
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.		
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.		

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	B6	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D18
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	B3	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D13 D15 D18
Saber manexar e acceder ás fontes de coñecemento básico no ámbito xurídico, tanto en soporte papel coma informático, así coma enxergar e saber emplear a terminoloxía xurídica utilizadas a cotío no ámbito do tráfico mercantil.	B3	C9 C16	D5 D17 D18

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

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	25	46	71
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Exame de preguntas obxectivas	1	4	5
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Lección maxistral	As sesións maxistras nas aulas de teoría adicaránse á explicación polo profesor dos distintos puntos que integran os contidos da asignatura. A súa finalidade é a de fornecer ao alumno dunha base conceptual que lle permita desenvolverse axeitadamente ao afrontar os aspectos xurídicos da organización e dinámica da empresa.
Seminario	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: fornecer aos alumnos da orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a titoría do profesor dos traballos que se lles encomende; a entrega polo alumno do devandito traballo por escrito e a súa exposición oral; o seguemento polo profesor dos coñecementos adquiridos polo alumno e a resolución das dúbidas que se lle prantexen.

Prácticas de laboratorio Nas prácticas de laboratorio plantexaranse polo profesor supostos prácticos que deberán ser resoltos polo alumno, ben de xeito guiado ou ben de xeito autónomo. No seu caso, procedérase asimesmo ao estudo de casos e análise de situacións presentadas polo profesor e coa participación dos alumnos.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Seminario	Resolveranse as dúbidas na aula ou nas tutorías.
Prácticas de laboratorio	Resolveranse as dúbidas na aula ou nas tutorías.

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliaráse a estrutura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	B3 C9 D3 B6 D4 D9 D13 D15 D18
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderánse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	B3 C9 D3 C16 D4 D5 D6 D7 D9 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un primeiro exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 2 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1 punto (sobre 2) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continúa.	25	B6 C9 D3 C16 D4 D5 D15 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un segundo exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 3 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1,5 puntos (sobre 3) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continúa.	25	

### Other comments on the Evaluation

Na data oficial do exame, os alumnos que non superasen a materia coa \*evaluación continua, poderán facer un exame final de test sobre toda a materia.

Para os alumnos que non superasen a materia na convocatoria de xuño, se lles conservará a cualificación obtida no seminario e as prácticas de laboratorio na convocatoria de xullo.

Os alumnos que non se acollisen ao sistema de avaliación continua, tendrán que facer un exame final e un caso práctico a resolver. Devandito exame \*será avaliado sobre 10 puntos, dos que 7 corresponderán ao exame e 3 ao caso práctico.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

## **Recomendacións**

---

### **Other comments**

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

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

---



**IDENTIFYING DATA****Mostraxe aplicada á investigación de mercados**

Subject	Mostraxe aplicada á investigación de mercados			
Code	V06G270V01303			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Estatística e investigación operativa			
Coordinator	Luaces Pazos, Ricardo			
Lecturers	Luaces Pazos, Ricardo			
E-mail	rluaces@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
General description	Estudo do deseño e análise de enquisas no ámbito da investigación comercial			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Saber aplicar os procedementos inferenciais para a estimación das principais características poboacionais e a verificación das hipóteses formuladas.	C15 C21 C24
Saber deseñar un estudio estadístico, no campo da investigación comercial, mediante unha enquisa por mostraxe probabilística.	C15 C21 C24
Saber analizar a información obtida mediante enquisas mediante a aplicación de distintos procedementos estadísticos.	C15 C21 C24

**Contidos**

Topic	
TEMA 1. Introducción á Inferencia Estatística	1.1 Distribución Normal e distribucións relacionadas. 1.2 Teorema Central do Limite. 1.3 Mostraxe. Estimación puntual e por intervalos 1.4 Probas de hipóteses
TEMA 2. Mostraxe de unidades elementais.	2.1. Mostraxe aleatorio simple; Estimación 2.2 Medias 2.3 Total 2.4. Proporcións
TEMA 3. Mostraxe estratificada e por conglomerados	3.1 Mostraxe estratificada 3.2 Mostraxe por conglomerados
TEMA 4. Deseño de enquisas	4.1 Deseño de enquisas 4.2 Tipos de enquisas
TEMA 5 Análise de datos de enquisas	5.1. Análise unidimensional 5.2. Análise bidimensional. 5.3. Análise multidimensional. 5.4. Clasificación, segmentación.

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	28	32	60
Traballo tutelado	12	30	42
Prácticas de laboratorio	9	39	48

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Lección maxistral	Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Traballo tutelado	Realización de problemas, exercicios e traballos
Prácticas de laboratorio	Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos de enquisas do comercio.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Lección maxistral	Titorías
Traballo tutelado	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

<b>Avaliación</b>			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Probas escritas de cuestións teórico-prácticas.	40	C15 C21 C24
Traballo tutelado	Traballos realizados	30	C15 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Avaliación das competencias adquiridas en análise de datos	30	C15 C21 C24

### **Other comments on the Evaluation**

#### **AVALIACIÓN 1ª OPORTUNIDADE:**

**AVALIACIÓN CONTINUA:** A avaliación continua levarase a cabo ó longo do período lectivo de acordo coas probas e porcentaxes explicitadas. anteriormente

**AVALIACIÓN GLOBAL:** Os alumnos que renuncien á avaliación continua deberá examinarse dun exame final do conxunto da materia na convocatoria oficial publicada polo Centro. O procedemento será, transcorrido o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formal e por escrito, a súa intención de beneficiarse do sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria do citado cuadrimestre, renunciando así a avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor responsable da materia, cunha copia ao coordinador do Grao (fc.organizacion@uvigo.es)

#### **AVALIACIÓN 2ª OPORTUNIDADE:**

Os alumnos deberán examinarse a un exame final do conxunto da materia na convocatoria oficial publicada polo Centro.

<b>Bibliografía. Fontes de información</b>
<b>Basic Bibliography</b>
PEREZ, C, <b>TECNICAS DE MUESTREO ESTADÍSTICO</b> , GARCETA, 2010
PEREZ LOPEZ, C, <b>MUESTREO ESTADÍSTICO. CONCEPTOS Y PROBLEMAS RESUELTOS</b> , PRENTICE HALL, 2005
MANZANO, V..G., <b>MANUAL PARA ENCUESTADORES</b> , ARIEL, 1996
SANTESMASES M., <b>DISEÑO Y ANALISIS DE ENCUESTAS</b> , 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

---

**Complementary Bibliography**

---

---

**Recomendacións**

---

**Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Estatística: Estadística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**IDENTIFYING DATA****Idioma comercial: Inglés**

Subject	Idioma comercial: Inglés			
Code	V06G270V01304			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Inglés			
Department	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinator	García de la Puerta, Marta			
Lecturers	García de la Puerta, Marta			
E-mail	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
General description	Introdución á comunicación nunha lingua estranxeira nunha contorna comercial. Abordaranse as catro macro-destrezas (lectura, escritura, comprensión e expresión oral), combinándoas coas micro-destrezas da actividade comercial, de xestión e de compra: aspectos interculturales e relacións sociais profesionais (visitas e recepción de visitantes), presentacións profesionais (produto, empresa, empresa, etc.) e correspondencia comercial. Ademais, introducirase a terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject Training and Learning Results

**Contidos**

Topic

Introductory Unit: Facts and Figures	Writing, reading, and presenting facts and numbers correctly. Understanding symbols and abbreviations. Expressing numbers and calculations. Saying dates, websites and email addresses.
1. Company and Job.	Describing companies and jobs (position and responsibilities). Company Structure.
2. Professional Presentations: Presenting with Impact.	Delivering impactful 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, voice power and use of space. Describing Trends. Describing and referring to visual aids.
3. Socializing and Business Protocol: Building a Relationship.	Welcoming visitors to your company. Making small talk. Inviting, accepting or declining. Cross-cultural understanding. Culture and entertainment.
4. Business telephoning.	Taking and leaving messages. Exchanging information over the phone. Problem solving.
5. Business Correspondence: Writing Emails.	Writing effective e-mails with appropriate formatting. Recognizing and producing formal and informal language in emails. Writing effective openings and closings. Handling style, tone and voice.

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Actividades introductorias	1	0	1
Lección maxistral	26	61	87
Prácticas de laboratorio	22	40	62

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Proba final de avaliación escrita que terá lugar na última clase de teoría e que cubrirá todos os contidos da materia.	40	
Prácticas de laboratorio	Presentación e exposición de traballos, tarefas e exercicios para poñer en práctica as destrezas lingüísticas e habilidades comunicativas en inglés. Nestas probas a profesora recollerá os resultados das actividades ou proxectos realizados polo alumnado ao longo do curso. Estas actividades serán orais e escritas e poderán realizarse en grupo e / ou individualmente e a porcentaxe asignada é a seguinte:  - Presentación oral dun traballo: 30%  - Entrega de actividades puntuais: 30%	60	

### Other comments on the Evaluation

Existen dous sistemas de avaliación: continua e global (única).

PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

Modalidad de avaliación continua : Para acollerse a o sistema de avaliación continua é necesario asistir a o 80% das horas presenciais con aproveitamento e participación.

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

- 1) Entrega de actividades puntuais (30% - resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula.
- 2) Proba oral final (30%): Exame oral que terá lugar na última clase de prácticas. Esta proba abarcará os contidos da materia e nela se avaliará a expresión oral.
- 3) Proba escrita final (40%): Exame que terá lugar na última clase de teoría. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados ao longo do cuatrimestre.

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

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

Alternativamente, o/a estudante que a pesares de cumprir estas condicións non quera ser avaliado/a por avaliación continua, pode renunciar explícitamente á avaliación continua, solicitándoo por escrito á profesora da materia, antes da 5ª semana de docencia. O si o longo do curso acredita documentalmente e de xeito suficiente alguna causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Transcorrido o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formal e por escrito, a súa intención de beneficiarse do sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria do citado cuadrimestre, renunciando así a avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor responsable da materia, cunha copia ao coordinador do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). De non manifestarse esta intención, enténdese que o alumno segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do dito cuadrimestre

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

## SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

Modalidade de avaliación continua : O alumnado que na primeira oportunidade (primeira edición das actas) obteña unha cualificación inferior a 4 nalguna(s) das partes deberá repetir a(s) parte(s) correspondentes no exame de xullo do curso académico actual para poder aprobar a totalidade da materia. De non superar a materia en dita convocatoria, o alumnado deberá examinarse da totalidade da materia en cursos posteriores, coa excepción da convocatoria extraordinaria de setembro. O examen terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de Centro.

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

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

## PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

A condición de que o alumnado supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumará á nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuatrimestre no se imparta a materia, e que a profesora desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, con visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

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

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

**Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

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

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

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

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

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

Ashley, A., **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

---

**Recomendacións**

---

**Other comments**

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

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

Ao finalizar o curso, o alumnado avanzaría cara a un nivel intermedio avanzado (B1.1) con competencias específicas en inglés comercial.

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

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

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

---

**IDENTIFYING DATA****Idioma comercial: Alemán**

Subject	Idioma comercial: Alemán			
Code	V06G270V01306			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language	Alemán Castellano			
Department				
Coordinator	Barsanti Vigo, María Jesús			
Lecturers	Barsanti Vigo, María Jesús			
E-mail	barsanti@uvigo.es			
Web	http://http://faitic.uvigo.es			
General description	<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>			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Code	
C18	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 previstos en la materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
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).	C18
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.	C18
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.	C18
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.	C18
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	C18

**Contenidos**

Topic	
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

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
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

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodologías

	Description
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

Methodologies	Description
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

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección magistral	Valoración continua de la participación y del aprendizaje	40	C18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global de las actividades de repaso	20	C18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Examen final escrito	40	C18

### Other comments on the Evaluation

1ª convocatoria enero-mayo

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.

2ª Convocatoria junio-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**

#### **Basic Bibliography**

Hueber, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer**, Hueber, 2020

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

#### **Complementary Bibliography**

Castell, Andreu, **Gramática de la lengua alemana**, Editorial idiomas, S. L., 2024

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

Hering, Axel und Matussek, Magdalena, **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, Heinrich, **Aufbaukurs Deutsch**, Verlag für Deutsch, 1993

---

### **Recomendaciones**

#### **Other comments**

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.

---

**IDENTIFYING DATA****IT applied to commercial management**

Subject	IT applied to commercial management			
Code	V06G270V01307			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2nd	1st
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish			
Department				
Coordinator	Rodríguez Damian, María			
Lecturers	Castro Rascado, Enrique Rodríguez Damian, María			
E-mail	mrdamian@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal">http://moovi.uvigo.gal</a>			
General description	Basic concepts of hardware and software. Functional structure of the computer. Computer networks. Information security, electronic signature. The computer in the information system. Manage of Cloud applications.			
	Subject of the English Friendly program: International students may request from the faculty: a) materials and bibliographical references to follow the subject in English, b) attend tutorials in English, c) tests and evaluations in English.			

**Training and Learning Results**

Code

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject Training and Learning Results

**Contents**

Topic

1 The computer	1.1. Hardware 1.2. Software
2 Internet	2.1 Basic Concepts 2.2 Networks and company 2.3 Typologies 2.4 Virtual Storage
3 Data manipulation in computing	3.1. Basic structures of data 3.2. Spreadsheets 3.3. Databases 3.4. Tools for the management of projects 3.5. Tools for data analysis
4 E-commerce and electronic documentation	4.1. The e-commerce and its types 4.2. Electronic documentation 4.3. Electronic billing 4.4. Payments 4.5. Type of Licences
5 Computer Security	5.1. Individual security 5.2. Basic security in the company 5.3. Encryption 5.4. Electronic signature
6 Legislation on applicable information the company	6.1. LOPD 6.2. LSSI 6.3. Another applicable legislation to the company
7 Tools for the preparation of graphic materials	7.1. Manipulation and conversions with files 7.2. Design of materials 7.3. Utilisation of diverse software
8 La IA y su aplicación en la empresa	8.1. Basic Concepts 8.2. Opportunities and application examples

**Planning**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	0	1
Lecturing	5	0	5
Presentation	2	10	12
Practices through ICT	22	37	59
Essay	13	34	47
Problem and/or exercise solving	6	20	26

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Methodologies

	Description
Introductory activities	Assessment of the previous knowledges of the student and explanation of the methodology to be followed along the course
Lecturing	In these sessions, students will be exposed to the concepts and methodologies necessary for the knowledge of the subject.
Presentation	Learn to use various means of presentation on-line/off-line and its methodologies
Practices through ICT	Exercises proposed by the teacher that the students will solve with the help of the computer in the computer room. They will be individual and group work.

### Personalized assistance

Methodologies	Description
Practices through ICT	Several strategies are made available to the student to successfully follow the personalized development of the course. During the realization of the exercises, the student will be able to compare if his work is correct through comparative models. In group tutorials the students can check the evolution of their learning through feedback in the process, participating in the evaluation of the work done. The student will also have self-evaluation tests, in order to reflect systematically on the work done, the progress on what has been learned and the practical functionality of the contents taught. In any circumstance of teaching (face-to-face, online or mixed) the tutoring sessions can be carried out by telematic means (e-mail, videoconference, Moovi forums, Virtual Office, Remote Campus,...) under the modality of previous appointment.
Tests	Description
Essay	Several strategies are made available to the student to successfully follow the personalized development of the course. During the realization of the exercises, the student will be able to compare if his work is correct through comparative models. In group tutorials the students can check the evolution of their learning through feedback in the process, participating in the evaluation of the work done. The student will also have self-evaluation tests, in order to reflect systematically on the work done, the progress on what has been learned and the practical functionality of the contents taught. In any circumstance of teaching (face-to-face, online or mixed) the tutoring sessions can be carried out by telematic means (e-mail, videoconference, Moovi forums, Virtual Office, Remote Campus,...) under the modality of previous appointment.

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Essay	In this section will be graded the work done by students to be delivered within the deadlines specified by the platforms that will be indicated throughout the term. These works will consist of a part in digital support (layout, development, etc.) and another part of presentation through cloud applications.	40	
Problem and/or exercise solving	There will be 2 tests (one in the middle of the term and the other at the end). These tests will contain exercises proposed by the teacher that will be solved with the help of the computer and will be delivered on the dates to be set through the Moovi platform. The first test will score 25% and the second test 35%.	60	

### Other comments on the Evaluation

All students are reminded of the prohibition of the use of mobile devices or laptops in exercises, practices, and tests, in compliance with Article 13.2.d) of the University Student Statute, regarding the duties of university students, which establishes the duty to "refrain from using or cooperating in fraudulent procedures in evaluation tests, in the work performed or in official University documents".

### Evaluation

After exceeding the period of one month from the beginning of the semester, students will have 10 working days to express their intention to switch to the global evaluation system in the ordinary call for the subject, renouncing continuous evaluation. To do this, they must answer a survey in Moovi and send an email to the coordinator of the Degree (fc.organizacion@uvigo.es). If this intention is not expressed, it is understood that the student follows the continuous assessment, waiving the global assessment in the ordinary call.

### **Continuous evaluation**

The evaluation is composed of two main sections: "Works" and "Problem solving". The first section will be developed throughout the term mainly in the timetable assigned to theory while the second section will take place mainly in the timetable reserved for practices.

- Works (40%). Different topics will be proposed that will be developed throughout the semester using cloud tools to create, share and search for content of interest. All necessary milestones will be assessed for the realization and exhibition of the proposed works.
- Problem solving (60%) through telematic means in the computer room or Remote Campus. This section will be evaluated with two tests: Test 1 and Test 2. The first one (Test 1) will have a weighting of 25% and the second one (Test 2) will have a weighting of 35%. The date of both will be communicated to the students in the Moovi platform at the beginning of the term.

To pass this evaluation it is necessary that the student obtains a minimum score of 50% of the total of the subject, and in addition in the sections "Works" and "Problem solving" it is necessary to obtain a minimum score of 40% of the maximum score of these tests. In the case of "Problem solving" this is required for each of the tests individually.

It is considered a desirable condition to have 80% attendance to the sessions marked for the average. Those students who have opted for continuous evaluation and fail a part, or do not reach the minimums will only attend the global with the part they have failed.

### **Global exam**

To pass this evaluation it is necessary that the student obtains a minimum score of 50% of the total of the subject, and a minimum score of 40% of the maximum score of each section. This exam consists of two sections:

- Type test and development questions (40%). by telematic means in the computer room or normal exam.
- Problem solving (60%) through telematic means in the computer room or Remote Campus.

The global exams will be held on the date set by the center at the end of the term and their scores will be 100%.

### **Participation in complementary activities**

Provided that the student has passed the subject according to the criteria described above, a maximum of 1 point will be added to the grade obtained for participation in certain external or internal activities that may take place during the term in which the subject is taught, and that the faculty of this subject considers of interest. These may be activities organized by the center, the university, or other entities, such as visits to companies, lectures, round tables, conferences, workshops, seminars, or similar. To this end, the teachers of the subject will previously communicate to the students by the usual means (in face-to-face hours or by Moovi) those activities in which the participation will mean an increase of the grade. Participation in each activity will be rewarded with 0.25 points, and up to a maximum of 1 point; in any case, the final grade of the subject may not exceed a maximum of 10. If during the term there are no external activities, the teacher will add the point for attendance to more than 80% of the sessions.

Students must provide a document accrediting their participation in each activity they wish to be counted within the deadlines indicated by the person coordinating the subject. In the case of activities organized by the center, the center will be in charge of collecting this information and transferring it to the teaching staff.

The dates of the official exams can be consulted in the center's web page: <https://fcomercio.uvigo.es/>

\*This didactic guide was originally written in Spanish and has been translated into other languages. If you have any doubts about its interpretation, please consult its Spanish version.

---

### **Sources of information**

#### **Basic Bibliography**

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

---

## Complementary Bibliography

---

Pérez Villa, Juan Diego, **Introducción a la informática. Guía visual**, Anaya Multimedia, 2022

---

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

---

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

---

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

---

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

---

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

---

**Excel 2016**, ENI, 2016

---

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

---

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

---

## Recommendations

---

## Other comments

---

Those students who are unable to attend class for work reasons or have dispensation of attendance, should contact the teachers at the beginning of the term in order to arbitrate the necessary measures so that they can perform continuous evaluation.

1.- Virtual learning platforms will be used as a support for teaching.

2.- It is convenient that the student activates the e-mail account provided by the University of Vigo.

3 .- Also for the monitoring of the subject, it is essential to have a gmail account and another Microsoft account.

---

**IDENTIFYING DATA****Contabilidade de custos**

Subject	Contabilidade de custos			
Code	V06G270V01401			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Martín-Casal García, José Antonio			
Lecturers	Martín-Casal García, José Antonio			
E-mail	jamartin@uvigo.es			
Web				
General description	Fundamentos da contabilidade de custos, o custo e a súa repercusión no valor das existencias e en cálculo do resultado do exercicio (elementos do custo do produto, sistemas de acumulación e métodos de cálculo.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
(*) A19 *CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e mellóraa continua. A20 *CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos.	C19 D6 C20 D8 D12 D17

**Contidos**

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

TEMA 7. A produción común e conxunta.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Clases de custos indirectos de produción.</li> <li>3. Problemática de a imputación de os custos indirectos.</li> <li>4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos.</li> <li>5. A produción común e conxunta.</li> <li>6. A asignación.</li> <li>7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta.</li> <li>8. Os custos en produción múltiple.</li> <li>9. Métodos de asignación de custos conxuntos.</li> </ol>
TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.	<p>Introdución.</p> <p>Limitacións dos sistemas de custos tradicionais.</p> <p>Perfeccionamento dun sistema de custos.</p> <p>Aspectos fundamentais dos sistemas de custos baseados na actividade.</p> <p>Xerarquía do custo: clasificación das actividades.</p> <p>Os xeradores de custo</p> <p>O proceso de asignación de custos no modelo ABC.</p> <p>Comparación de diversos sistemas de cálculo de custos.</p> <p>Esixencias, vantaxes e problemas para a implantación do modelo ABC.</p>
TEMA 9. Problemática do custo en sistemas de produción por procesos, ordes de traballo e operacións.	<p>Introdución.O efecto da produción en curso sobre o custo do produto en contornas de fabricación por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade nun sistema de custos por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade e residuos nun sistema de custos por ordes de traballo e operacións.</p>
TEMA 10. O cálculo da marxe e a presentación do resultado segundo o propósito perseguido.	<p>Marxe e rendibilidade</p> <p>Marxe bruta "full cost" vs. "direct costing" e conta de resultados.</p> <p>Marxe contribución; conta de resultados estrutura "direct costing" no modelo tradicional e no modelo "evolucionado".</p> <p>Marxe funcional e conta de resultados funcional.</p> <p>Marxe sobre o investimento e sobre recursos propios.</p>

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	11	21	32
Resolución de problemas de forma autónoma	0	24	24
Traballo tutelado	7	0	7
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2
Práctica de laboratorio	1	0	1

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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



<b>Avaliación</b>				
	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Presentación	Valoración do grao de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de 4 exercicios dos temas asignados de forma individual ou en grupo e das respostas dadas ás preguntas do profesor.	27.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Traballo tutelado	Valoración da orixinalidade, consistencia, entidade e facilidade de uso do modelo desenvolvido.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas tipo test ou abertas sobre o tema que corresponda á sesión e ao longo do curso. Os erros puntúan en negativo.	17.5	C19 C20	D6 D12 D17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos ao longo do curso e un exame práctico á conclusión da materia.	37.5	C19 C20	D6 D12 D17

### **Other comments on the Evaluation**

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

A presentación a algunha das probas de avaliación continua servirá como xustificante da elección por parte do estudante a esta opción de avaliación. Realizada algunha das probas avaliáveis de avaliación continua non será aceptada a renuncia a esta \*opción de avaliación salvo causa de forza maior debidamente xustificada.

#### **Avaliación continua:**

Consta de cinco items avaliáveis agrupados en teoría e práctica; teoría aos dous primeiros e práctica os tres últimos: 1.- Cuestionario tipo test, un por cada tema do temario a realizar exclusivamente na aula (17,50 \*ptos.). 2.- Dous cuestionarios tipo test, un a metade de curso (temas 1 ao 4) e outro ao final (temas 5 ao 9) a realizar exclusivamente na aula (18,00 ptos.). 3.- Unha proba de exercicios ao finalizar o curso (19,50 ptos.). 4.- Elaboración e presentación de 4 exercicios en grupo (27,50 ptos.). 5.- Elaboración e presentación dun proxecto final en grupo (17,50 ptos.).

As próbas tipo test, a realizar a través da plataforma Moovi, realízanse exclusivamente na aula. O incumprimento deste requisito supondrá a calificación de 0 (cero) na materia.

A calificación mínima requirida en cada item para superar a avaliación continua: 3 (sobre 10)

Cumprindo os requisitos de calificación mínima obtida en cada item:

- A calificación final se obtendrá pola suma da puntuación obtida en cada un dos 5 items avaliáveis.
- O estudante que non supere a teoría e/ou a práctica poderá recuperalas no exame da convocatoria ordinaria e/ou da 2ª oportunidade.

Non existirá dereito a recuperación no exame de convocatoria ordinaria e/ou da 2ª oportunidade si non se obtén a calificación mínima requirida en avaliación continua sendo preciso entón para superar a materia presentarse a outra convocatoria coa totalidade da materia.

#### **Avaliación global**

Para superar a materia será preciso realizar un **exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial** e tanto en primeira como en 2ª oportunidade. **A calificación** se obtendrá, coa **ponderación que se determine, por media das probas de teoría e práctica**. Do mesmo xeito que en avaliación continua, no exame práctico será preciso puntuar en cada un dos exercicios.

As datas dos exames oficiais poden consultarse na páxina web do centro: [\\*https://fcomercio.uvigo.é/](https://fcomercio.uvigo.é/)

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

#### **Basic Bibliography**

#### **Complementary Bibliography**

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; cálculo de costes**, 2009,

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. 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**

---

### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

---

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada a gestión comercial/V06G270V01307

---

### **Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

---

**IDENTIFYING DATA****Decisións de investimento no comercio**

Subject	Decisións de investimento no comercio			
Code	V06G270V01402			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Cabaleiro Casal, Roberto			
Lecturers	Cabaleiro Casal, Roberto			
E-mail	rcab@uvigo.es			
Web				
General description	Nesta materia preténdese dotar ó alumno de formación para tómaa de decisións nos procesos de investimento: Clasificación dos investimentos, coñecer os elementos e métodos para a valoración e selección de investimentos, e valorar os riscos asociados a estes procesos.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C22	CE22. Saber identificar, avaliar e minimizar os riscos propios ás actividades económicas, en especial os vencellados coas transaccións.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.

D13 CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

D14 CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.

D15 CT15. Compromiso ético no traballo.

D16 CT16. Iniciativa.

D17 CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

D18 CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

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

### Contidos

Topic

Fundamentos básicos: Función financeira e decisións de investimento na empresa

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

Decisións de investimento en condicións de certeza

Decisións de investimento e incerteza

Procesos secuenciales de investimento

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Actividades introductorias	1	0	1
Lección maxistral	22	50	72
Resolución de problemas	18	35	53
Prácticas con apoio das TIC	4	10	14
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	6	9

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

	Description
Actividades introductorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a materia.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa asignatura. O alumno debe desenvolver as solucións adecuadas ou correctas mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Adóitase utilizar como complemento da lección magistral.
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos espeiais con equipamento e software informático especializado.

### Atención personalizada

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

### Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results
-------------	---------------	-------------------------------

Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliación de preguntas directas nas que os/as alumnos/as deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia. Realizarase en tres probas (Proba 1: 20%; Proba 2: 8%; Proba 3: 8%)	36	B1 B2 B3 B4 B5 B6 C24	C4 C6 C19 C20 C21 C22	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno/a debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, debe aplicar os coñecementos adquiridos. Realízase nas probas 2 e 3 da materia (Proba 2: 32%; Proba 3: 32%)	64	B1 B2 B3 B4 B5 B6 C24	C4 C6 C19 C20 C21 C22	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

### Other comments on the Evaluation

Na convocatoria de primeira oportunidade, o alumno/a é cualificado por avaliación continua ou, tras a súa renuncia, mediante un exame de avaliación global.

A avaliación continua comprende tres probas escritas a realizar dentro do horario de clase que se cualifican sobre unha base de 10 puntos. A primeira proba é de preguntas teóricas de desenvolvemento e a súa aportación á nota da materia é o 20%. As probas segunda e terceira inclúen preguntas teóricas de desenvolvemento e e resolución de problemas e/ou exercicios, e as súa aportacións á nota da materia é o 40% e o 40% respectivamente. As preguntas teóricas de desenvolvemento e resolución de problemas e/ou exercicios en cada unha das probas, así como no total do curso por avaliación continua terán unha aportación á nota final dacordo coas ponderacións descritas na táboa anterior.

Las preguntas teóricas de desarrollo y la resolución de problemas y/o ejercicios en cada una de las pruebas, así como en total del curso por evaluación continua tendrán una aportación a la nota final de acuerdo con las ponderaciones descritas en la tabla anterior.

Se non se achega á calificación mínima de 3 puntos nalgunha das dúas probas de avaliación continua que teñen una aportación á nota do 40% cada una delas, a nota da avaliación continua é "suspense", e o seu valor resulta da aplicación das ponderacións previas cun máximo de 4 puntos.

O alumno/a renuncia ao proceso de avaliación continua cando deixa de asistir, sen causa xustificada, a máis do 30% das clases de teoría ou de práctica, e/ou non se presenta ao control que ten a calificación do 40% da nota da materia.

O alumno/a que renuncie á avaliación continua, será avaliado/a nun exame global que se realiza na data oficial establecida e publicada polo centro, que inclúe preguntas teóricas de desenvolvemento (3,6 puntos) e resolución de problemas e/ou exercicios (6,4 puntos).

Así mesmo, aqueles alumnos/as que teñan a calificación de "suspense" por avaliación continua e non deben recuperar obrigatoriamente ambas probas 2 e 3, teñen a oportunidade de recuperar de maneira individualizada aquela/aquelas probas que lle permitan supera-la materia coas ponderacións e criterios da avaliación continua na data oficial establecida para a realización do exame global. Os/as restantes alumnos/as que teñan a calificación de "suspense" por avaliación continua poderán recuperar toda a avaliación continua a través do previamente sinalado exame global.

Todos os alumnos/as que concorran á segunda oportunidade son avaliados/as cun exame global, na data oficial publicada

polo centro, que incluye preguntas teóricas de desenvolvimiento (3,6 puntos) e resolución de problemas e/ou ejercicios (6,4 puntos).

---

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

#### **Basic Bibliography**

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,

#### **Complementary Bibliography**

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**

#### **Subjects that continue the syllabus**

Decisiones de financiamiento no comercio/V06G270V01502

#### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Contabilidade financeira/V06G270V01301

#### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

**IDENTIFYING DATA****Strategic marketing**

Subject	Strategic marketing		
Code	V06G270V01403		
Study programme	Grado en Comercio		
Descriptors ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
6	Mandatory	2nd	2nd
Teaching language	Spanish		
Department			
Coordinator	Monteagudo Cabaleiro, Antonio		
Lecturers	Monteagudo Cabaleiro, Antonio		
E-mail	antonio.monteagudo@gmail.com		
Web	<a href="http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&amp;ensenyament=V06G270V01&amp;assignatura=V06G270V01403&amp;any_academic=2020_21">http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&amp;ensenyament=V06G270V01&amp;assignatura=V06G270V01403&amp;any_academic=2020_21</a>		
General description	<p>Strategic Marketing is proposed as a continuation of the subject "Business: Fundamentals of marketing" (1st year, 2nd semester), in which students have the opportunity to discover and learn about the discipline of marketing from the direction of the company, that is, as a system of thought and as a strategic management of tools and procedures.</p> <p>The objective of this subject is to delve into the study of what marketing encompasses and means from a mainly strategic perspective. It is intended that students understand what the objectives, strategies and strategic actions are necessary to carry out the strategic planning of the company's commercial area and learn about the new marketing techniques that have been developed over the last few years.</p> <p>In this way, students will be provided with the necessary knowledge that will allow them to develop positions in the management of the organization to implement strategic marketing plans that serve as a guide for the commercial actions of the company in the long term.</p>		

**Training and Learning Results**

Code	
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
B3	CG3. To compile, process and interpret social, economic and legal data that will allow one to give an informed opinion on relevant issues in the commercial field.
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.
B5	CG5. To acquire skills for leadership, independent learning, teamwork, motivation and flexibility, as well as for responsible and ethical behavior in order to deal appropriately with all the agents working in the organization and in the professional sphere.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C7	CE7. To be familiar with the interrelation between strategic marketing and strategic management from the perspective of a market-oriented perspective, as well as the relationships between organizations and their milieus with the aim of designing, with the help of marketing concepts and tools, goals and strategies that will be deployed in a comprehensive marketing plan.
C14	CE14. To understand and be able to analyze the socioeconomic role of entrepreneurs and professional managers, and to be able to draw up a business plan.
C24	CE24. To use the computer tools and the statistics, accounting, financial and marketing concepts and techniques for the production and interpretation of reports and for comprehensive planning and management: functions of the supply chain and delivery to the customer, commercial risk management, financial and accounting management, among others, through use of tools like web technologies, database management, electronic transmission of data, electronic commerce, CRM and integrated systems.
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Application of Strategic Marketing knowledge to the resolution of real business cases and situations.	B2	C14
	B3	C24
	B6	C26
Work and present individually and as a team on relevant topics within the framework of Commerce and Marketing.	B3	C7
	B4	C14
	B5	C24
	B6	C26



<b>Contents</b>	
Topic	
SUBJECT 1. STRATEGY AND MARKETING	1.1. Strategy concept 1.2. The strategic direction 1.3. Strategy and Marketing 1.4. Market orientation 1.5. Marketing activities in the company 1.6. The strategic planning process 1.7. Trends: big data, business intelligence, AI, IoT 1.8. Women and advertising: Sexism in commercial communications
SUBJECT 2. IDENTIFICATION AND ANALYSIS OF THE REFERENCE MARKET	2.1. Product concept 2.2. Reference market, relevant market and product-market 2.3. Segmentation and positioning 2.4. Market attractiveness assessment 2.5. Competition Analysis
SUBJECT 3. STRATEGIC DIAGNOSIS OF THE PRODUCT PORTFOLIO	3.1. Product portfolio: Concept and analysis models 3.2. Growth matrix- Market share 3.3. Market attractive matrix - company competitiveness 3.4. SWOT analysis
SUBJECT 4. GROWTH STRATEGIES AND COMPETITIVE STRATEGIES	4.1. Generic strategies 4.2. Growth strategies 4.2.1. Intensive growth strategies 4.2.2. Diversified growth strategies 4.3. International expansion strategies 4.4. Competitive strategies
SUBJECT 5. NEW PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGIES	5.1. Characterization and typology of new products 5.2. New product development process 5.3. Management of the new product development process 5.4. Imitation strategies
SUBJECT 6. DESIGN, EXECUTION AND CONTROL OF THE STRATEGIC MARKETING PLAN	6.1. Elements of the Strategic Marketing Plan 6.2. Structure of the Strategic Marketing Plan 6.3. Execution of Strategic Marketing Plan 6.4. Control of the Strategic Marketing Plan 6.5. The digital marketing plan

<b>Planning</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	22	4	26
Case studies	18	35	53
Mentored work	4	23	27
Presentation	2	6	8
Objective questions exam	1	18	19
Essay questions exam	2	12	14

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Methodologies</b>	
	Description
Lecturing	Exposure of the theoretical concepts in the class encouraging the participation of the students.
Case studies	Real cases, comment on news, analysis of business situations, debates, etc. This activity can be done individually or in a group.
Mentored work	The student body, individually or in a group, prepares a document on the subject matter. It is an autonomous activity for students that includes the search and collection of information, reading and handling of bibliography, writing ...
Presentation	Presentation and exhibition of Strategic Marketing works carried out by the students.

<b>Personalized assistance</b>	
Methodologies	Description
Lecturing	In the tutorial hours of the teaching staff of the subject.
Case studies	In the tutorial hours of the teaching staff of the subject.
Mentored work	In the tutorial hours of the teaching staff of the subject.

## **Assessment**

Description	Qualification	Training and Learning Results
Lecturing	The attendance, attitude and participation of the students will be valued as a requirement to be entitled to continuous evaluation (see other comments).	2 B2 B6 C7
Case studies	It will be valued the development (in class and outside class hours) and the delivery of case studies, as well as their presentation. The resolution of the case must be founded on a theoretical explanation.	18 B2 B3 B4 B5 B6 C24
Mentored work	Development of a strategic marketing plan. Group or individual work.	10 B2 B3 B4 B5 C24
Objective questions exam	Knowledge will be valued through one or several tests with multiple choice and/or short answer questions (theoretical or practical).	30 B3 C7 C24
Essay questions exam	Knowledge will be assessed through development questions (theoretical and practical).	40 B3 C7 C24

### Other comments on the Evaluation

#### CONTINUOUS ASSESSMENT

To be entitled to "Continuous Assessment" the students must attend a minimum of 80% of the practical classes and carry out 100% of the practical activities that are requested (usually 1 per practical class). In this way, if a student does not attend class (with justification) they must deliver the task(s) or activity(ies) within 3 days following the maximum delivery date, not taking into account non-attendance only for the calculation of the minimum attendance percentage (80%).

For these purposes, the practices that are not uploaded to the Moovi platform are NOT considered delivered, if the teacher enables an entry for them, or in the absence of it, they are delivered on paper. Late delivery has a minimum penalty of 50% of the grade. After 3 days of the maximum delivery date, the tasks or activities will not be valued.

There will be some revision multiple choice tests at the end of each of the theory topics. The scores obtained in these tests will be taken into account to complement the mark corresponding to the practical part.

There will also be a tutored project (compulsory for continuous evaluation), which will have to be defended in an exhibition, and which can be done individually or in a group (it will be the teacher who decides).

The note of the practical part will be out of 1,8 points; the tutored work will be out of 1 point; Participation and attendance 0,2 points; Partial tests 3 points, while the final exam will have a weight of 4 points.

The students must obtain a pass in all the parts separately, to be able to opt for the pass in the subject. If you do not pass any part, you do not have the right to average the scores.

Students who do not meet the above requirements (minimum attendance of 80%, pass practices and work separately) will have to take the official exam of the subject by GLOBAL ASSESSMENT (with a score of 0 to 10, being "Passed "a 5), and this exam will be different from that of continuous assessment students.

#### GLOBAL EVALUATION

The students must pass the officially set exam (with a minimum grade of 5), which will be different from the exam in continuous evaluation.

The subject that will enter for both types of evaluation (continuous and global) for the final exam will be both the one taught in the theoretical classes and the one taught in the practical classes, and all the content available in Moovi.

#### SECOND CHANCE IN JULY FOR THE TWO EVALUATION SYSTEMS

Official examination of the subject established by the Center in its examination calendar, with the pass being 5 out of 10. Exceptionally, the continuous evaluation system (and the grade obtained) is maintained for students in continuous evaluation who did not pass in the previous opportunity.

#### GENERAL FEATURES

- In all systems, opportunities and jobs, the pass will be 50% of the score. And they must all be passed in order to be eligible for continuous assessment.
- All the material taught throughout the semester (theory classes, practice classes, material available on Moovi), is

subject to entering the exam.

- Throughout the course, in the theory classes, revision tests (multiple choice questions) will be carried out, which will be taken into account for the calculation of the evaluation of the continuous evaluation.
- All the exams will have a part of multiple choice questions and another part of development questions, these questions being able to be theoretical or practical (solving exercises/problems).
- As long as the students passed the subject according to the criteria described above, a maximum of 0,5 points will be added to the grade obtained for participation in certain external activities that eventually take place during the semester in which the subject is taught, and that the teachers of this subject consider of interest. These may be activities organized by the center, the university, or other entities, such as visits to companies, talks, round tables, conferences, workshops, seminars, or the like. For this, the teaching staff of the subject will previously communicate to the students, by the usual means (in face-to-face hours or by Moovi), those activities in which participation will mean an increase in the grade. Participation in each activity will be rewarded with 0.25 points, and up to a maximum of 0,5 points; in any case, the final mark of the subject may not exceed the maximum of 10 points. The student must submit a document accrediting her participation and in each activity that you wish to be accounted for within the periods indicated by the person coordinating the matter. In the case of activities organized by the center, it will be in charge of compiling said information and transferring it to the teaching staff.

#### **End of degree call:**

In this call, the continuous assessment system is not applied, so the students must pass (5 out of 10) the exam on the officially set date. The exam includes all theory and practice.

NOTE: The dates of the exams can be consulted on the center's website <https://fcomercio.uvigo.es>

---

#### **Sources of information**

##### **Basic Bibliography**

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

##### **Complementary Bibliography**

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

Santesmases Mestre, M., **Marketing: conceptos y estrategias**, 6ª Edición, Madrid: Pirámide, 2012

Kotler, P; Keller, KL., **Dirección de marketing**, 15a Edición, México: Pearson, 2016

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

---

#### **Recommendations**

##### **Subjects that continue the syllabus**

International marketing/V06G270V01603

##### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Business Language: English/V06G270V01304

##### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Company: Basics of marketing techniques/V06G270V01204

Company: Principles of responsible management/V06G270V01103

**IDENTIFYING DATA****Management of supplies and commercial distribution**

Subject	Management of supplies and commercial distribution			
Code	V06G270V01404			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2nd	2nd
Teaching language	Spanish Galician			
Department				
Coordinator	Diz Comesaña, María Eva			
Lecturers	Diz Comesaña, María Eva			
E-mail	evadiz@uvigo.es			
Web				
General description	The objective is to present a joint analysis of the activities related to the total flow of materials and the flow of associated information, from the provision to the delivery of the final product to the customers, considering the recovery of the waste caused.			

**Training and Learning Results**

Code	
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
C4	CE4. To know the aims, functions and instrumental techniques of organizations' different subsystems, as well as the relationships existing between them from the perspective of a systems approach.
C5	CE5. To understand the goals, extent and value of the function of commercial supply and distribution, its relationships with the rest of the areas and its role as intermediary in commercial activity, with the aim of designing strategies for the supply and commercialization of goods and services.
C15	CE15. To know and apply the quantitative methods of operations research for decision making in the area of commerce, as well as the design and analysis of surveys through probabilistic sampling for carrying out market research.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D5	CT5. Ability to apply the theoretical and practical knowledge acquired in the academic context, in particular to apply multidisciplinary knowledge and thinking.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Apply search, filtering and interpretation tools in the logistics area.	B2	C5 C15	D3 D5
Set up objectives, develop strategies and action plans specific to transport and logistics activities.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Handle the specific knowledge, processes and techniques of logistic management, assuming the effects of practice and the consequences of its action in any context of intervention reflecting on its own positions.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Make decisions in the search of solutions to the problems related to the situation of the logistics area, as well as the issuance of the corresponding reports.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

**Contents**

Topic	
Unit 1. Introduction	The Operations Subsystem What is Logistics? Scope of Logistics within the company Reverse logistics Analysis from a gender and intersectional perspective
Unit 2. Supply chain	Conceptualization Cooperative relations Location decisions Analysis from a gender and intersectional perspective

Unit 3. Purchasing management	Supply management versus purchasing management The purchase process Supplier Relations Analysis from a gender and intersectional perspective
Unit 4. Inventory management	Conceptualization Inventory functions Advantages and disadvantages of inventories Inventory classification Inventory management models
Unit 6. Lean Manufacturing	Historical evolution General concepts Lean Techniques Analysis from a gender and intersectional perspective
Unit 5. Transport	Evolution of means of transport Pallets and containers Route management

### Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	15	15	30
Problem solving	20	30	50
Case studies	3	3	6
Seminars	2	2	4
Problem and/or exercise solving	6	25	31
Objective questions exam	3	26	29

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Methodologies

	Description
Lecturing	Exposition by the teacher of the contents on the subject matter of study, theoretical bases and / or guidelines of a work, exercise or project to be developed by the student.
Problem solving	Resolution and presentation of exercises / questions / works by the student, individually or in groups, under the proposal, guidance and supervision of the teacher.
Case studies	Approach, analysis, resolution and debate of cases and situations related to the subject.
Seminars	Meetings that the students have with the subject teachers for advice, development and supervision of subject activities and the learning process.

### Personalized assistance

#### Methodologies Description

Seminars	Meetings that the students have with the subject teachers for advice, development and supervision of subject activities and the learning process.
----------	---

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Problem and/or exercise solving	Various tests and activities in which the student must solve a series of cases, problems and exercises in a time and conditions established by the teacher. In this way, the student must apply the knowledge acquired.	60	B1 B2	C4 C5	D3 D5 C15
Objective questions exam	Tests for the evaluation of the acquired competences that include direct questions about a specific aspect. Students must respond in a direct and reasoned way based on the knowledge they have on the subject.	40	B1 B2	C4 C5	D3 D5 C15

### Other comments on the Evaluation

#### CONTINUOUS ASSESSMENT

The pupils' evaluation will be done as follows:

- Final exam (40 % of the final grade). There will be a single exam at the end of the semester that will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/> ).

- Monitoring tests and activities (60 % of the final grade). These activities will be developed in the theoretical or practical sessions. They can only be carried out on the dates and sessions established, each student must attend to the group that

has been assigned to take them. The dates will be chosen and approved by the students in the first weeks of class, based on the proposal that the teacher will show on the day of the presentation.

To pass the subject it is compulsory to meet two conditions: Passing the final exam and obtain a minimum of 5 points in the subject. The result of the evaluation will be expressed on a scale of 0 to 10 points.

In the case of passing the exam, the final grade for the subject will result from the sum of the grade obtained in the exam and in the follow-up tests or activities.

In the case of not passing the exam, the final grade for the subject will be the result of expressing the final exam grade on a 10 -point scale.

Students who participate in a continuous assessment test and do not take the final exam will be graded as failing and their grade will be between 0 and 4.

#### NON-CONTINUOUS ASSESSMENT

Those people who do not want to benefit from the continuous evaluation system should take an exam (100% of the score). This exam will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

The student must request the non-continuous evaluation system in MOOVI on the dates established by the teacher.

The exam will be based in two parts: the first (it coincides with the continuous assessment exam), that costs the 40 % of the grade and the second part, the remaining 60 % (its level of difficulty will be a little higher).

To pass the subject it is necessary to meet two conditions: Passing the first part and obtain a minimum of 5 points in the subject. If the first part is not passed, the final grade of the subject will be the mark obtain on this first part, but written on a scale of 0 to 10 points.

#### SECOND ATTEMPT

The second attempt will be governed by the same rules. The examination of the extraordinary call will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

#### END-OF-CAREER ATTEMPT

In the end-of-course call, there will be an exam that will account for 100 % of the grade of the subject. This will take place on the date, time and place established by the Directorate of the Faculty of Commerce (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

#### NOTES

Any evidence of plagiarized tests, in whole or in part, will lead to a failing grade in all announcements for the academic year.

All tests must be delivered upon completion and under no circumstances may they be taken out of the classroom.

The review of exams will take place at the time and place established by the teacher.

The schedule of the subject will be provided through Google Calendar, the link to access will be available to students before the beginning of the semester. It will list the activities to be carried out in each session.

---

#### Sources of information

##### Basic Bibliography

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística integral: Lean Supply Chain Management**, 3ª edición, Profit Editorial, 2015

Cuatrecasas Arbos, L., **Volver a empezar. Lean Management: El modelo de gestión que hoy todo el mundo acepta como el más avanzado, eficiente y competitivo**, 1ª edición, Profit Editorial, 2022

García Villalobos, J. C. González Pérez, S. y Sandubete Galán, J. E., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, 2ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2022

Jacobs, F. R. y Chase, R. B., **Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros**, 16ª edición, McGraw-Hill, 2022

Lusa, A. (Coordinadora), **Guía para el diseño de la cadena de suministro**, 1ª edición, Dextra Editorial, 2022

Mora García, L. A., **Gestión logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento**, 3ª edición, ECOE ediciones, 2023

##### Complementary Bibliography

Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, 1ª edición, Pirámide, 2015

Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Decisiones estratégicas de la Dirección de la producción y operaciones**, 1ª edición, Pirámide, 2024

- Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, 1ª edición, Pirámide, 2018
- Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007
- Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, 1ª edición, Gestión 2000, 2003
- Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, 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**, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004
- Cuatrecasas Arbos, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, 2ª edición, Paraninfo, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, 1ª edición, Paraninfo, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Logística de almacenamiento**, 2ª edición, Ediciones Paraninfo, 2023
- Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, 4ª edición, Thomson, 2000
- Marco, J. A., **Logística 5.0**, 1ª edición, Almuzara, 2021
- Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, 2ª edición, ESIC, 2014
- Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, 5ª edición, Gestión 2000, 2009
- Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, 2ª edición, Pirámide, 2015
- Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, 1ª edición, Profit Editorial, 2019
- Soler, D., **Digitalizar la gestión del transporte**, 1ª edición, MARGE BOOKS S.L., 2024
- Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, 3ª edición, ESIC, 2006
- Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, 1ª edición, ESIC, 2010
- Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, 1ª edición, Andavira Editora, 2010
- Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, 1ª edición, Pirámide, 2013
- Weenk, E., **Cómo gestionar la Cadena de Suministro. Fundamentos, práctica y aplicaciones en la vida real**, 1ª edición, MARGE BOOKS S. L., 2022

---

## Recommendations

---

### Subjects that it is recommended to have taken before

Company: Principles of responsible management/V06G270V01103

---

### Other comments

- It is convenient to keep the contact information updated on the MOOVI platform. In addition, it is necessary to upload a passport-type photo there in order to avoid the delivery of files in paper format.
- It is essential to attend the classroom sessions with the necessary material for its development.
- Mobile phones, laptops, portable tablets or similar will not be used continuously in work sessions, so it is requested that they be disconnected during the class when there is no need to use them. However, we will notify you in advance when we need to incorporate any of these devices.
- It is important to generate in the classroom, among all, an environment of trust and respect that allows us to express ourselves freely, establish cooperation dynamics and, therefore, be able to enjoy learning.
- Our subject will be approached from a gender perspective and from an intersectional point of view, in those points that the content requires.

(\*) This teaching guide anticipates the lines of action that must be carried out with the student in the subject and is conceived in a flexible way. Consequently, it may require readjustments throughout the course promoted by the dynamics of the class or by the relevance of the situations that may arise. Likewise, students will be provided with the information and specific guidelines that are necessary at each moment of the learning process.

---

**IDENTIFYING DATA****Réxime fiscal da empresa**

Subject	Réxime fiscal da empresa			
Code	V06G270V01405			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía aplicada			
Coordinator	Gago Rodríguez, Alberto González Martínez, José Manuel Álvarez Villamarín, José Carlos			
Lecturers	Álvarez Villamarín, José Carlos Gago Rodríguez, Alberto			
E-mail	xmgonzalez@uvigo.es agago@uvigo.es xalvarez@uvigo.es			
Web	<a href="http://fatic.uvigo.es">http://fatic.uvigo.es</a>			
General description	RFE é unha asignatura que ten como obxectivo introducir ó estudante no campo da fiscalidade aplicada. En particular, desenvólvense dous dos impostos mais importantes que inciden na actividade empresarial: o IRPF e o Imposto de Sociedades.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obrigaición tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxeto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Adquirir coñecementos básicos para entender o papel que desempeña a fiscalidade nas decisións económicas	C2	D4
	C3	D5
	C13	
Desenvolver habilidades de procura, uso e comprensión da normativa tributaria vixente	C6	D2
	C13	D4
		D5



Entender os efectos da tributación sobre as distintas fontes de renda: traballo, capital, actividades económicas e alteracións patrimoniais	C13 C19	D3 D4 D5 D6 D17 D18
Potenciar a capacidade de traballar en equipo buscando atopar as mellores solucións tributarias	C13	D2 D3 D4 D8 D11 D16 D17 D18
Xustificar e defender as decisións adoptadas en materia de tributación mediante estudos de caso.	C13 C19	D1 D3 D4 D5 D6 D11 D16 D17 D18

## Contidos

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

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	14	16	30
Prácticas con apoio das TIC	2	4	6
Resolución de problemas de forma autónoma	0	26	26
Estudo de casos	6	28	34

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Para cada tema o docente presentará na aula as cuestións conceptuais relevantes, presentará a norma tributaria e analizará as súas consecuencias e efectos prácticos. Posteriormente o alumnado deberá volver a revisar de xeito autónomo os contidos expostos releendo a lexislación para comprobar a súa comprensión.

Estudo de casos	<p>Realizaranse 9 sesións prácticas que terán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión proporáanse casos a estudar en grupos reducidos (de 3 ou 4 estudantes) conformados ó inicio do curso.</p> <p>Cada grupo deberá comentar, resolver e defender os casos plantexados.</p> <p>O alumnado disporá previamente dos enunciados dos casos a través da Plataforma Virtual e deberá elaborar no seu grupo reducido unha primeira proposta de solución xustificada que deberá ser entregada a través da Plataforma Virtual antes do desenvolvemento da sesión presencial.</p> <p>Adicionalmente realizaranse dous estudos de caso presenciais individuais que servirán como probas de avaliación (unha de IRPF e outra de IS).</p>
Prácticas con apoio das TIC	<p>As sesións prácticas en aula informática faráanse de xeito individualizado e consistirán na resolución dun caso práctico empregando as aplicacións informáticas da Axencia Tributaria.</p> <p>Para o seu desenvolvemento o alumnado disporá previamente do enunciado do caso na Plataforma Virtual.</p>
Resolución de problemas de forma autónoma	<p>Cada semana, despois da sesión maxistral, abriráse un formulario práctico dixital (de resposta curta ou test) na Plataforma Virtual, relativo ós contidos desenvolvidos na sesión maxistral e na práctica correspondentes.</p> <p>Trátase de actividades non presenciais que posibilitan o seguimento e avaliación do alumnado, que deberá responder nos prazos sinalados.</p>

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudo de casos	<p>Faráse un seguimento individualizado dos resultados acadados e das dúbidas surtidas nos estudos de caso. A resolución de dúbidas realizaráse en modalidade presencial. De concurrir circunstancias extraordinarias que o impidisen, as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos no Despacho Virtual baixo a modalidade de concertación previa. De selo caso, estas titorías virtuais tamén poderán ser colectivas sobre temas específicos.</p>
Prácticas con apoio das TIC	<p>O alumnado resolverá de xeito individualizado casos prácticos nas aulas de informática empregando as aplicacións da Axencia Tributaria (Simulador RentaWeb e Simulador SociedadesWeb).</p>

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Estudo de casos	<p>Prácticas: A entrega das propostas de solución das 9 sesións prácticas feitas en grupo avaliarase conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario ter entregado alomenos 6 casos para ter puntuación nas probas test.</p> <p>Probas avaliación: En AC ó remate das partes II e III do programa da materia, realizaranse dúas probas presenciais nas que proporáse un caso que o alumnado deberá resolver de xeito individual que permitirá avaliar o seu nivel de coñecementos e capacidade de argumentación e xustificación das decisións adoptadas.</p> <p>A proba relativa ó IRPF puntuarase cun máximo de 4 puntos (40%) e a relativa ó IS cun máximo de 3 puntos (30%).</p>	70	C6 D3 C13 D4 C19 D6 D8 D11 D16 D17 D18
Resolución de problemas de forma autónoma	<p>En Avaliación Contínua, avaliarase e puntuarase a resolución dos test propostos despois de cada tema.</p> <p>En AC, este apartado de traballo persoal puntuarase sobre un máximo global de 3 puntos (30%).</p> <p>Será requisito necesario para obter puntuación neste apartado que o grupo de traballo ó que pertence cada estudante teña entregado alomenos 6 propostas de solución dos estudos de caso.</p>	30	C13 D2 C19 D3 D4 D5 D6 D11 D17 D18

### Other comments on the Evaluation

Nesta asignatura realizarase unha Avaliación Contínua (AC en diante) do traballo realizado polo estudante, que será o sistema de avaliación preferente.

Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:

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

A nota por AC será a suma das notas parciais obtidas no proceso.

O estudante non poderá continuar coas probas de AC se non acada alomenos un 25% na proba individual de IRPF.

Aqueles estudantes que non superen a materia por AC terán a opción de presentarse á proba de Avaliación Global (AG) na convocatoria ordinaria oficial. Esta proba de AG consistirá na realización de dous estudos de caso completos, un de IRPF e outro de IS. A proba de AG suporá o 100% da cualificación e non terá en conta os puntos obtidos na AC.

En caso de non presentarse á convocatoria ordinaria pero ter feito alomenos 3 prácticas e 3 tests en AC, se considerará "presentado" e a nota final será a obtida en AC.

O alumnado que se presente á convocatoria extraordinaria ou á convocatoria fin de carreira realizará unha proba de Avaliación Global con dous estudos de caso (IRPF e IS). Esta proba suporá o 100% da cualificación.

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

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

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

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

---

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

#### **Basic Bibliography**

Grupo Docente Fiscalidade Aplicada UVigo, **Esquemas Básicos e Supostos Prácticos**, 2023

#### **Legislación IRPF actualizada 2024,**

#### **Legislación IS actualizada 2024,**

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](http://www.aeat.es),

NewPyme, [www.plangeneralcontable.com](http://www.plangeneralcontable.com),

#### **Complementary Bibliography**

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](http://www.ief.es),

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

---

### **Recomendacións**

#### **Subjects that continue the syllabus**

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Creación de empresas comerciais/V06G270V01702

#### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

#### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Dereito mercantil/V06G270V01302

---

**Other comments**

Esta materia impártese tamén en 3º curso do Grao en ADE e como optativa no 4º curso do Grao en Economía coa denominación de Tributación).

---

**IDENTIFYING DATA****Contabilidade de xestión**

Subject	Contabilidade de xestión			
Code	V06G270V01501			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Martín-Casal García, José Antonio			
Lecturers	Martín-Casal García, José Antonio			
E-mail	jamartin@uvigo.es			
Web				
General description	Fundamentos da contabilidade de costes, o coste e a súa repercusión no valor das existencias y en cálculo del resultado del ejercicio (elementos del coste del producto, sistemas de acumulación y métodos de cálculo.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Nova	C19	D6
	C20	D8
		D12
		D17

**Contidos**

Topic	
TEMA 1. Análise custo/volume/beneficio.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obxectivo, hipótese e limitacións do modelo.</li> <li>2. Cálculo analítico do punto de equilibrio.</li> <li>3. Construción da representación gráfica do punto de equilibrio.</li> <li>4. Análise de sensibilidade. *Apalancamiento operativo.</li> <li>5. Indicadores relacionados co punto de equilibrio.</li> <li>6. Casos de *multiproducción.</li> <li>7. Análise do *C-*V-*B en condicións de risco e incerteza.</li> </ol>
TEMA 2. A medición do custo e do beneficio na toma de decisións a curto prazo. Ingresos e custos relevantes.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. O concepto de custo/ingreso relevante para a toma de decisións nun horizonte temporal de curto prazo.</li> <li>3. Factores cuantitativos e cualitativos que inciden no proceso de toma de decisións.</li> <li>4. Exemplos de aplicación a tópicos de decisión.</li> </ol>
TEMA 3. O comportamento nas organizacións e centros de responsabilidade (*I)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción</li> <li>2. A necesidade de control e a contabilidade de xestión.</li> <li>3. Aspectos a considerar no deseño, implantación e utilización da contabilidade de xestión como instrumento de control.</li> <li>4. A adaptación da contabilidade de xestión á estratexia e á estrutura da empresa.</li> </ol>
TEMA 4. Centros de responsabilidade (*II) e centros de beneficios.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Algunhas consideracións sobre os centros de beneficios.</li> <li>3. Criterios para medir e controlar ao responsable dun centro de beneficios.</li> <li>4. Resumo</li> </ol>

TEMA 5. Prezos de transferencia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Concepto de prezo de transferencia.</li> <li>3. Obxectivos dos prezos de transferencia.</li> <li>4. Condicións a ter en conta ao establecer un sistema de prezos de transferencia.</li> <li>5. Posibles restricións para a fixación de prezos de transferencia.</li> <li>6. Métodos para a fixación de prezos de transferencia</li> </ol>
TEMA 6. O proceso orzamentario.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. O proceso orzamentario.</li> <li>2. Consideracións en torno ao concepto de orzamento.</li> <li>3. Orzamento mestre e orzamentos operativos.</li> <li>4. Técnicas de *presupuestación.</li> <li>5. O control orzamentario.</li> </ol>
TEMA 7. Custos *estandar e análises de desviacións	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Tipos de estándares.</li> <li>3. Cálculo de desviacións; Exemplo.</li> <li>4. Supostos.</li> </ol>
TEMA 8. Ferramentas contables con enfoque estratéxico.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A xestión do ciclo de vida.</li> <li>2. O custo obxectivo.</li> <li>3. A xestión baseada na actividade (ABM)</li> <li>4. O custo e a *reingeniería de procesos.</li> <li>5. A calidade e o custo.</li> <li>6. A xestión do custo e a cadea de valor.</li> <li>7. A xestión do custo ambiental.</li> <li>8. Sistemas xusto a tempo.</li> </ol>
TEMA 9. Contabilidade para a innovación.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A EMPRESA MODERNA E A SÚA XESTIÓN</li> <li>2. A contabilidade en contornas innovadoras; A aplicación da estratexia Lean en contornas *startup.</li> <li>3. A contabilidade en contornas innovadoras; O sistema *OKR (obxectivos e resultados clave) e a xestión do rendemento (*CFR).</li> <li>4. Diferenzas e similitudes entre a estratexia Lean e o sistema *OKR.</li> <li>5. Conclusións.</li> </ol>

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	11	21	32
Resolución de problemas de forma autónoma	0	24	24
Traballo tutelado	7	0	7
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2
Práctica de laboratorio	1	0	1

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Traballo tutelado	
Presentación	

### Avaliación

Description		Qualification	Training and Learning Results	
Presentación	Valoración de o grado de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de os exercicios de o tema asignado de forma individual ou en grupo e de as respostas dadas a as preguntas de o profesor.	27.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Traballo tutelado	Valoración de a originalidade, consistencia, entidade e facilidade de uso de o modelo desenvolvido.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas test ou abertas en o aula sobre o tema tratado en a sesión anterior e a o longo de o curso. Os erros puntúan en negativo.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos ao longo do curso (18,0 pts.) e un práctico o final (19,50 pts.)	37.5	C19 C20	D6 D12 D17

### Other comments on the Evaluation

O estudante ten dereito a ser avaliado mediante avaliación continua ou exame que se celebre nas convocatorias oficiais pero non a ambas. · Por defecto entenderase que todos os estudantes desexan cursar a avaliación continua. Renunciar requirirá comunicalo ao profesor da materia mediante email dirixido a jamartin@fcomercio.es antes da celebración do primeiro cuestionario de teoría. AVALIACIÓN CONTINUA. Consta de 5 ítems avaliábeis con diferente ponderación; 2 deles que conforman a teoría (35,5% do total) e 3 a práctica (64,5% do total). A ponderación e nota mínima a obter en cada ítem para superar a materia son: 1. Teoría: 1.1. Cuestionarios de cada un dos temas do temario: 17,5 pts. (nota mínima a obter 5,25) 1.2. Dous cuestionarios da metade do temario: 18,0 pts. (nota mínima a obter 5,40) 2. Práctica: 2.1. Control de exercicios a fin de curso: 19,5 pts. (nota mínima a obter 5,85) 2.2. Elaboración e presentación de 4 exercicios (en grupo): 27,5 pts. (nota mínima a obter 8,25) 2.3. Elaboración e presentación de proxecto final (en grupo): 17,5 pts. (nota mínima a obter 5,25) Cumprindo os requisitos de cualificación mínima obtida en cada ítem, o estudante que non supere a teoría e/ou a práctica poderá recuperarlas no exame da convocatoria ordinaria e/ou de 2ª oportunidade. Non existirá dereito a recuperación se non se obtén a cualificación mínima requirida en avaliación continua. A cualificación final obterase pola suma ponderada das notas de teoría e práctica, obtidas en avaliación continua e recuperadas no exame de convocatoria ordinaria e/ou de segunda oportunidade, se fose o caso. ALUMNOS QUE NON SEGUEN AVALIACIÓN CONTINUA. Para superar a materia será preciso realizar un exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial e tanto en primeira como en 2ª convocatoria (2ª oportunidade). A cualificación obterase, coa ponderación que se determine, por media das probas de teoría e práctica.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. 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<sup>º</sup> nº 2 serie principios de contab. de gestión**, 1990,

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

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

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

### Recomendacións

#### Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

#### Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203





**IDENTIFYING DATA****Decisións de financiamento no comercio**

Subject	Decisións de financiamento no comercio			
Code	V06G270V01502			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Cabaleiro Casal, María José			
Lecturers	Cabaleiro Casal, María José			
E-mail	mcasal@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://fcomercio.uvigo.es/">http://https://fcomercio.uvigo.es/</a>			
General description	Estudo, análise e interpretación relativos as decisións de financiamento na empresa. Estudo da estrutura financeira, das alternativas de financiamento e do seu custe financeiro, dende o enfoque das fianzas tradicionais. Outros enfoques para o estudo das decisións de financiamento: finanzas sostibles e finanzas con perspectiva de xénero.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

Adquirir coñecementos relativos á estrutura de financiamento da empresa.	A3 A4	B3 B4 B5	C6 C19 C20	D1 D3 D4 D6 D11 D13 D17 D18
Adquirir coñecementos para a toma de decisións relativos ó financiamento interno da empresa.	A3 A4	B3 B4 B5	C6 C19 C20	D1 D3 D6 D11 D13 D17 D18
Adquirir coñecementos para a toma de decisións relativos ó financiamento externo da empresa.	A3 A4	B3 B4 B5	C6 C19 C20	D1 D3 D4 D6 D11 D13 D17 D18
Coñecer os métodos de estimación do custe do financiamento da empresa.	A3 A4	B3 B5	C6 C19 C20	D1 D3 D4 D6 D8 D10 D11 D13 D17
Coñecer enfoques diferentes as finanzas tradicionais para o estudo das decisións de financiamento.	A3 A4	B3 B4 B5 B6	C6 C19 C20	D1 D3 D6 D9 D10 D11 D13 D15 D17 D18

## Contidos

### Topic

#### Tema 1. INTRODUCCIÓN ÁS DECISIONS DE FINANCIAMENTO

- 1.1. Introducción
- 1.2. Economía financeira
- 1.3. Estrutura económico-financieira
- 1.4. Custe dos recursos financeiros

#### Tema 2. FINANCIAMENTO INTERNO

- 2.1. Introducción
- 2.2. Autofinanciamento por mantemento
- 2.3. Autofinanciamento por enriquecemento
- 2.4. Custe do financiamento interno

#### Tema 3. FINANCIAMENTO EXTERNO: CAPITAL SOCIAL

- 3.1. Introducción
- 3.2. Ampliacións de capital
- 3.3. Custe das aportacións ó capital

#### Tema 4. FINANCIAMENTO EXTERNO NON BANCARIO: OBRIGAS E BONOS

- 4.1. Introducción
- 4.2. Definición e elementos da renda fixa
- 4.3. Valoración da renda fixa: prezo-rendemento
- 4.4. Custe da renda fixa para o emisor

## Tema 5. FINANCIAMENTO EXTERNO BANCARIO

- 5.1. Introducción
- 5.2. Operacións de préstamo
- 5.3. Operacións de crédito
- 5.4. Desconto de efectos comerciais
- 5.5. Outras operacións bancarias
- 5.6. Custe do financiamento bancario

## Tema 6. OUTROS ENFOQUES NAS DECISIÓNS DE FINANCIAMENTO

- 6.1. Introducción.
- 6.2. Financiamento sostible
- 6.3. Finanzas con perspectiva de xénero
- 6.4. Custe financeiro versus custe social

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	24	55	79
Prácticas con apoio das TIC	17	46	63
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	0	4
Exame de preguntas de desenvolvemento	4	0	4

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Explicación teórica dos contidos da materia.
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvolverase en aulas informáticas. Avaliación Continua

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	O alumnado pode acudir ás titorías personalizadas para resolver todas as dúbidas que teña en relación cos contidos tratados nas sesións teóricas. As titorías serán concertadas previamente mediante mensaxe enviado a través de Moovi.
Prácticas con apoio das TIC	O alumnado recibirá axuda para as actividades nas sesións prácticas. Adicionalmente, pode acudir ás titorías personalizadas para resolver todas as dúbidas que teña en relación coas prácticas. As titorías serán concertadas previamente mediante mensaxe enviado a través de Moovi.

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvolverase en aulas informáticas. Avaliación Continua	30	A3 B3 C6 D1 A4 B4 C19 D3 B5 C20 D4 B6 D6 D8 D9 D10 D11 D13 D15 D17 D18

Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno/a debe desenvolver a análise e a resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma. Avaliación continua	30	A3 A4	B3 B5 B6	C6 C19 C20	D1 D3 D4 D6 D8 D9 D10 D11 D13 D15 D17 D18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Valórase que as/os estudantes acaden as solucións adecuadas, apliquen rutinas e procedementos de transformación da información dispoñible e interpreten os resultados. Avaliación continua.	40	A3 A4	B4 B6	C6 C20	D1 D3 D4 D6 D10 D11 D15 D17 D18

### Other comments on the Evaluation

As/os estudantes poderán optar pola avaliación continua (100% nota final) ou, de maneira alternativa, pola avaliación global de toda a materia nos exames finais das convocatorias oficiais (100% nota final).

Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria de devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá dirixir un correo electrónico ao profesor/a responsable da materia, con copia ao coordinador/a de o Grao (fc.organizacion@uvigo.gal). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que o/a alumno/a segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria de devandito cuadrimestre.

Nas convocatorias oficiais o exame suporá o 100% da calificaicón.

As datas dos exames da materia están dispoñibles na páxina web da Facultade: <https://fcomercio.uvigo.es/gl/>

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

Suarez Suarez, A.S., **Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa**, Madrid, 2005,

#### Complementary Bibliography

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,

### Recomendacións

#### Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

**IDENTIFYING DATA****Planificación de recursos de información integrados**

Subject	Planificación de recursos de información integrados			
Code	V06G270V01503			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Organización de empresas y marketing			
Coordinator	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Lecturers	González Garrido, Ada Alicia Sandoval Pérez, María de los Angeles			
E-mail	sandoval@uvigo.es			
Web				
General description	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.			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Code	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
C5	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.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

**Resultados previstos en la materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Saber analizar la información necesaria para el correcto funcionamiento de la empresa.	B1 B2	C5	D10
Saber utilizar las herramientas informáticas necesarias para la gestión de la información en la empresa		C4 C24	D5

**Contenidos**

Topic	
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

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Seminario	6	0	6
Trabajo tutelado	4	100	104
Trabajo tutelado	4	1	5
Lección magistral	11	0	11
Prácticas con apoyo de las TIC	22	0	22
Examen de preguntas objetivas	1	0	1
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	0	1

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodologías

	Description
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

#### Methodologies Description

Seminario	Las tutorías se realizarán, 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

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Trabajo tutelado	Realización de un trabajo práctico sobre un tema elegido libremente por el estudiante, consistente en diseño de datos, almacenamiento y recuperación de la información en bases de datos	20	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10
Trabajo tutelado	Se controlará la realización de las actividades planteadas en las sesiones de teoría, con el objetivo de presentar y/o comprobar la correcta comprensión de los contenidos de la materia.	10	B1 B2	C4 C5	D5 D10
Prácticas con apoyo de las TIC	Se controlará la asistencia y realización de las tareas planteadas en las prácticas de aula informática, relacionadas con la gestión y explotación de la información en empresa.	10	B1 B2	C4 C24	D5 D10
Examen de preguntas objetivas	Prueba de test/preguntas cortas, sobre los contenidos desarrollados en la materia.	30	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de un ejercicio práctico de diseño de datos y consultas de información	30			

### Other comments on the Evaluation

Para superar la materia se requiere obtener como mínimo 1.5 puntos tanto en el examen de preguntas objetivas como en la

resolución del ejercicio práctico (puntuados, cada uno, sobre 3). De no ser el caso, la nota será el resultado de sumar la puntuación ambas pruebas.

La puntuación obtenida por la participación, así como la realización y entrega de las tareas (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 sobre un tema libre (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.

Una vez superado el plazo de un mes desde el comienzo del cuatrimestre, el alumnado dispondrá de un plazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente y por escrito, su intención de acogerse al sistema de evaluación global en la convocatoria ordinaria de dicho cuatrimestre, renunciando así a la evaluación continua. Para ello, deberá dirigir un correo electrónico al profesor/a responsable de la materia, con copia al coordinador/a del Grado (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de no manifestar esta intención, se entiende que el/la alumno/a sigue la evaluación continua, renunciando a la evaluación global en la convocatoria ordinaria de dicho cuatrimestre.

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

CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS: 1. Puntualidad. No se permitirá el acceso y salida a clase una vez que el docente haya entrado en el aula. 2. Solo se permitirá hacer uso de teléfonos móviles durante las sesiones de trabajo cuando el docente 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.

---

## **Fuentes de información**

### **Basic Bibliography**

### **Complementary Bibliography**

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

Cansinos Avilés J., **Liderando la transformación digital desde las personas**, Pirámide, 2023

Diamandis, Peter H.; Kotler, Steven, **El futuro va más rápido de lo que crees "Cómo la convergencia tecnológica está transformando las empresas, la economía y nuestras vidas**, Ediciones Deusto, 2021

Palacios Marqués, Daniel, **Negocios digitales**, Pirámide, 2022

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

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

Joyanes Aguilar, Luis, **Inteligencia de negocios y analítica de datos : una visión global de Business Intelligence & Analytics**, Marcombo, 2019

**The digital transformation of SMEs.**, OECD Publishing, 2021

---

## **Recomendaciones**

### **Other comments**

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

**IDENTIFYING DATA****Foreign commercial management**

Subject	Foreign commercial management			
Code	V06G270V01504			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3rd	1st
Teaching language	Spanish			
Department				
Coordinator	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Lecturers	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
E-mail	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
General description	(*)As últimas décadas foron testemuña dun enorme desenvolvemento das tecnoloxías da comunicación e da libre circulación de mercadorías e capitais, así, as economías experimentaron unha forte internacionalización. Este feito supuxo para a empresa tanto unha oportunidade como un reto. O mercado pasa a ser mundial, e faise preciso coñecer as oportunidades e os riscos existentes (e a forma de realizar a cobertura dos mesmos). O obxectivo desta materia é profundar no manexo dos medios de pago internacionais, os medios de contratación, medidas de política comercial, obstáculos ao comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, transporte internacional ou os INCOTERMS.			

**Training and Learning Results**

Code	
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
B3	CG3. To compile, process and interpret social, economic and legal data that will allow one to give an informed opinion on relevant issues in the commercial field.
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.
B5	CG5. To acquire skills for leadership, independent learning, teamwork, motivation and flexibility, as well as for responsible and ethical behavior in order to deal appropriately with all the agents working in the organization and in the professional sphere.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C1	CE1. To be familiar with the fundamental concepts and the development of the economy and business activity from a triple perspective: economic development, structural change and internationalization.
C6	CE6. To be able to find, select and analyze information, documentation and other instruments of economic, juridical and social character concerning domestic and international commerce, with the aim of guiding the design and implementation of the strategy and the operative management of commerce.
C13	CE13. To know the tax regulations, in particular, those pertaining to transactions, with the aim of acquiring the ability to fill in the relevant tax return forms, as well as the legal framework of taxation liability and the procedures of tax enforcement, in particular, liquidation, collection and inspection.
C14	CE14. To understand and be able to analyze the socioeconomic role of entrepreneurs and professional managers, and to be able to draw up a business plan.
C16	CE16. To be familiar with the juridical treatment of commercial contracts, learning to interpret them and to know the basic principles of their writing and enforcement through different types of compliance and payment, particularly through trade bills, and acquiring skills for their extension and understanding of the consequences of their use.
C23	CE23. To be familiar with and be able to use available information resources for internationalization, draw up plans of internationalization and carry out the usual operations and formalities of external trade: transportation, customs and health safety procedures, payment methods, etc.
C24	CE24. To use the computer tools and the statistics, accounting, financial and marketing concepts and techniques for the production and interpretation of reports and for comprehensive planning and management: functions of the supply chain and delivery to the customer, commercial risk management, financial and accounting management, among others, through use of tools like web technologies, database management, electronic transmission of data, electronic commerce, CRM and integrated systems.
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.



D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).
D2	CT2. Internet communication skills and use of multimedia tools.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D4	CT4. Analysis, synthesis and critical-thinking skills.
D5	CT5. Ability to apply the theoretical and practical knowledge acquired in the academic context, in particular to apply multidisciplinary knowledge and thinking.
D6	CT6. Ability to make decisions and solve problems.
D7	CT7. Ability to listen actively and skills for non-verbal communication, persuasion, negotiation and presentation.
D8	CT8. Leadership and teamwork skills.
D9	CT9. Tolerance. Ability to appreciate different points of view.
D10	CT10. Understanding of social, organizational and technical systems.
D11	CT11. Ability to adapt to new situations.
D12	CT12. Creativity.
D13	CT13. Ability to take on responsibilities and get fully involved at work.
D14	CT14. Firmness, determination, perseverance and ability to work under pressure.
D15	CT15. Commitment to professional ethics.
D16	CT16. Entrepreneurship.
D17	CT17. Attention to detail, precision, striving for continuous improvement.
D18	CT18. Ability to reflect on one's own performance.

### Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
(*)	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23
		C24
		C26
(*)	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23
		C24
		C26
(*)		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

### Contents

Topic	
PART I. INTRODUCTION	1.1 Foreign, domestic and international trade. International economic organizations.
1. Basic concepts.	1.2 International business operations.
	1.3 Simple theory of Balance of Payments. The balance of payments of Spain.

2. The international sale.	2.1 The contract of international sale of goods. 2.2 The conditions and means of payment. 2.3 Commercial terms of international sale (INCOTERMS).
PART II. TAXATION AND RELATED ASPECTS	
3. External protection.	3.1 Protection instruments: concept and classification. Description of the most common instruments. 3.2 Import and export trade regimes.
4. Customs duty and VAT.	4.1 Concept and classification of customs duties. 4.2 The Combined Nomenclature and TARIC. 4.3 Procedures to determine the customs value. Customs clearance. 4.4 VAT in foreign relations.
PART III. EXPORT PROMOTION	
5. Export promotion policy.	5.1 Organizations and programs to support exports in Spain. 5.2 Tariff instruments (inward processing traffic). 5.3 Official export credit. 5.4 International taxation.

### Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	23	19	42
Seminars	22	40	62
Problem and/or exercise solving	1	15	16
Objective questions exam	1	7	8
Essay questions exam	2	20	22

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Methodologies

	Description
Lecturing	Exposure of theoretical concepts in classes encouraging student participation.
Seminars	Activity focused on work on a specific topic, which allows to deepen or complement the contents of the subject. They can be used as a complement to theoretical classes.

### Personalized assistance

Tests	Description
Essay questions exam	During tutorial hours. Tutorials may be carried out online (email, videoconference, MOOVI forum,...) under the modality of prior consultation.
Problem and/or exercise solving	During tutorial hours. Tutorials may be carried out online (email, videoconference, MOOVI forum,...) under the modality of prior consultation.

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lecturing	Participation in classes	5	C1 D4 C13 D6 C14 D7 C16 D11 C23
Seminars	Participation in seminars	20	B5 C13 D2 C23 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18
Objective questions exam	Objective questions exams	35	C13 D3 C23 D4
Essay questions exam	Theoretical and practical questions	40	C13 D3 C23 D4

### Other comments on the Evaluation

#### Continuous Evaluation:

This subject follows the system of continuous evaluation. However, students can explicitly renounce continuous evaluation by requesting it via email to the course faculty before November 1st.

Students in continuous evaluation are required to fulfill certain requirements:

- Attend practical classes (minimum 80%) and complete the practical activities assigned (usually 1 per practical class). The justifications for non-attendance will be analyzed for each particular situation.

- Complete all scheduled activities for the practical classes. Therefore, if a student is unable to attend a class (with justified reasons), they must submit the task(s) or activity(ies) within 3 days after the maximum submission date. Non-attendance will not be taken into account solely for calculating the minimum attendance percentage (80%).

- Pass all tests, practicals, and/or exams, meaning each main component of the course (practicals and exams) must be passed separately in order to be eligible for the continuous evaluation average.

- The final grade will be calculated as follows:

(attendance and participation grade in classes) x 0.05 +

(grade for objective question exams) x 0.35 +

(grade for theoretical and practical question exam) x 0.40 +

(completion of exercises and assignments, both in-class and out-of-class) x 0.20.

### **GLOBAL Evaluation:**

Students must pass the officially scheduled exam (with a minimum grade of 5), which will be different from the continuous evaluation exam.

The material that will be covered for both types of evaluation (continuous and global) in the final exam includes content from theoretical classes as well as practical classes, and all that content is available on Moovi.

### **Second Opportunity:**

Students in Continuous Evaluation must take the official June/July exam only if they have not passed any of the proposed tests, practicals, and/or exams.

In the Global evaluation system, students must pass (5 out of 10) the officially scheduled exam. This exam will be different from the one taken by students in the continuous evaluation system.

The material that will be covered for both types of evaluation (continuous and global) in the final exam includes content from theoretical classes as well as practical classes, and all available content on Moovi.

### **End-of-Degree Exam:**

In this session, the continuous evaluation system does not apply. Therefore, students must pass (5 out of 10) the exam on the officially scheduled date. The exam will cover both theory and practice.

### **Final Grades:**

In all systems, opportunities, and sessions, passing requires achieving 50% of the maximum possible grade.

The exam dates can be consulted on the center's website: <https://fcomercio.uvigo.es>

Inappropriate behavior in the classroom (participation and attitude are evaluated) or improper use of mobile devices may negatively affect students' final grades.

---

### **Sources of information**

#### **Basic Bibliography**

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

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

Gil Miffut, JA., **Información y gestión operativa de la compraventa internacional. COMM0110.**, Primera, Antequera : IC Editorial, 2023

#### **Complementary Bibliography**

Páginas web recomendadas, [www.wto.org](http://www.wto.org),

Páginas web recomendadas, [www.europa.es](http://www.europa.es),  
Páginas web recomendadas, [www.comercio.es](http://www.comercio.es),  
Páginas web recomendadas, [www.icex.es](http://www.icex.es),  
Páginas web recomendadas, [www.igape.es](http://www.igape.es),  
Páginas web recomendadas, [www.aeat.es](http://www.aeat.es),

---

### **Recommendations**

#### **Subjects that continue the syllabus**

International marketing/V06G270V01603  
Taxation of business operations/V06G270V01605

---

#### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Economics: Spanish and global economics/V06G270V01201  
Economics: Macroeconomics/V06G270V01202  
Economics: Microeconomics/V06G270V01101  
Market Research/V06G270V01802

---

#### **Other comments**

This teaching guide anticipates the lines of action that must be carried out with the student in the subject and is conceived in a flexible way. Consequently, it may require readjustments throughout the academic year promoted by the dynamics of the classes and the real target group or by the relevance of the situations that could arise. Likewise, the students will be provided with the information and specific guidelines that are necessary at each moment of the training process.

**IDENTIFYING DATA****Language for intercultural negotiation: English**

Subject	Language for intercultural negotiation: English			
Code	V06G270V01505			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3rd	1st
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	Duggan , Daniel John González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101">http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101</a>			
General description	Study of the communicative aspects in Commercial English, focused on negotiations and the cultural components that affect communication. Practice of the four communicative skills as well as professional microskills with academic texts, both specific and authentic. Special attention will be paid to commercial negotiations and to company meetings (internal and external) in an international context, to the cultural aspects that affect commercial relations trade, and to the basic elements of the marketing mix.			

**Training and Learning Results**

Code	
A4	Students will be able to present information, ideas, problems and solutions both to specialist and non-specialist audiences.
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C3	CE3. To know and be able to interpret the social dimension of economic activity, the dynamics of social relations and the different cultural environments that shape commerce, consumer society and lifestyles.
C18	CE18. To know and be able to use the chosen foreign language (English, French or German) orally and in writing, with the aim of using it for professional purposes, particularly for commercial activities.
C23	CE23. To be familiar with and be able to use available information resources for internationalization, draw up plans of internationalization and carry out the usual operations and formalities of external trade: transportation, customs and health safety procedures, payment methods, etc.
D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).
D7	CT7. Ability to listen actively and skills for non-verbal communication, persuasion, negotiation and presentation.
D9	CT9. Tolerance. Ability to appreciate different points of view.
D12	CT12. Creativity.

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Communicate effectively, clearly and accurately, both inside the organisation and with external speakers in national and international contexts	A4	B4	D1 D7
Know and understand different economic, legal, social and cultural realities and acquire a global and multicultural perspective o guide the strategies and operations towards national and international markets		B6	D9 D12
Know and interpret the social dimension of the economic activity, the dynamics of social relations and the distinct cultural realities that configure commerce, the society of consumption and lifestyles, paying special attention to equality and diversity.		C3	D9
Know and use English in an inclusive, non-sexist way, in oral and written form, in order to apply it in professional situations and particularly in commercial activities.	A4		C18 D1
Know and use the available information resources for internationalization, elaborate plans of internationalization and solve regular operations for international trade: transport, insurance, customs clearance, health requirements, means of payment, etc.		C23	D7

**Contents**

Topic
-------

Cultural diversity and trade	Company culture Intercultural contacts Conflict management Equality and diversity
Meetings	Chairing a meeting Decision making Expressing opinions, interruptions and clarifications Concluding and closing Inclusive and non-sexist language
Negotiations	Preparation and objectives Negotiation process Acceptance and confirmation Summary and conclusions Type of negotiation, tactics and strategies Inclusive and non-sexist language
Marketing mix	Product Price Place Promotion Written report and oral presentation

### Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	0	1
Lecturing	20	44	64
Laboratory practical	18	18	36
Objective questions exam	2	8	10
Simulation or Role Playing	4	0	4
Presentation	2	5	7
Portfolio / dossier	0	6	6
Objective questions exam	2	20	22

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Methodologies

	Description
Introductory activities	Presentation of the subject, work procedures and evaluation
Lecturing	Presentation of theory, discussion and instructions for activities and exercises.
Laboratory practical	Practice of communicative skills in small groups, through individual, pair or team activities.

### Personalized assistance

Methodologies	Description
Laboratory practical	Sessions in small groups with special emphasis in the oral skills (comprehension and expression).

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Objective questions exam	Test for units 1 and 2. It will include a variety of closed as well as short answer questions. There will be questions on vocabulary, language functions and appropriate use of English in context, reading, listening, writing and other issues such as the communicative content of the course (e.g. reflections on types and structure of meetings).	20	A4 B4 C3 D1 B6 C18 D7 C23 D9 D12
Simulation or Role Playing	It will consist of an activity to apply the knowledge of meetings and negotiation techniques. It might be a role play, a listening comprehension and/or a written activity. Part or all of it will be peer-reviewed.	15	B4 C18 D1 D7 D9
Presentation	Group activity about the marketing mix of a (new or existing) product/service or business idea when entering a new overseas market. You will present your findings in class.	10	A4 B4 C18 D1 B6 C23
Portfolio / dossier	Group activity about the marketing mix of a (new or existing) product/service or business idea when entering a new overseas market. You will need to write a full report.	15	A4 B4 C18 D1 B6 C23

Objective questions exam	Final test, including all the units and materials of the course. It will include a variety of closed as well as short answer questions. There will be questions on vocabulary, language functions and appropriate use of English in context, reading, listening, writing and other issues such as the communicative content of the course (e.g. reflections on types and structure of meetings).	40	A4 B4 C3 D1 B6 C18 D7 C23 D9 D12
--------------------------	--	----	---

---

### Other comments on the Evaluation

ATTENDANTS: The evaluation will be continuous. 75% attendance is required. Arriving late will be considered non-attendance. Any activities requested inside or outside the classroom, with or without previous notice, must be delivered on time to be evaluated. The students who fail in January/February may take an exam in July (results will be 100% of the grade).

NON ATTENDANTS: Any student unable to meet the attendance requirement of 75% evaluation **must communicate it to the professor in the first month of class**. These students may take an exam at the end of the period of classes whose result will add up to 100% of the qualification. In the event of failing the subject, they may retake an exam in July.

Official exam dates will be published in the web page of Facultad de Comercio: <https://fcomercio.uvigo.es/>

N.B.: In case of plagiarism, the student will fail.

---

### Sources of information

#### Basic Bibliography

Adichi, Chimamanda Ngozi, **The danger of a single story**, TEDGlobal, 2009

Cotton, David, **Market Leader Intermediate**, Pearson, 2010

Hobbs, Martin and Julia Starr Keddle, **Commerce 2**, Oxford University Press, 2007

Morrison, Janet, **The International Business Environment**, 1st edition, Palgrave, 2002

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

#### Complementary Bibliography

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

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

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

---

### Recommendations

#### Subjects that continue the syllabus

Language for international communication: English/V06G270V01807

---

#### Subjects that it is recommended to have taken before

Business Language: English/V06G270V01304

---

### Other comments

A complete bibliography as well as the necessary material for the course, will be uploaded in the e-teaching platform Moovi.

NB: In order to foster the participation in complementary activities such as company visits, talks, round tables, lectures, seminars, etc, the final grade could increase up to 0.5 points. The professor will indicate which are the recommended activities and the student will show documentary proof of attendance. This will only be applicable for students who have passed the subject.

**IDENTIFYING DATA****Idioma para la negociación intercultural: Alemán**

Subject	Idioma para la negociación intercultural: Alemán			
Code	V06G270V01507			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Alemán Castellano			
Department				
Coordinator	Barsanti Vigo, María Jesús			
Lecturers	Barsanti Vigo, María Jesús			
E-mail	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	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. 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.			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Code	
C3	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.
C18	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.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

**Resultados previstos en la materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
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.	C3 C18
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.	C18
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.	C18
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.	C18
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.	C18 C26
Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	C18

**Contenidos**

Topic	
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

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
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

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodologías

	Description
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

Methodologies	Description
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

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Trabajo tutelado	Corrección individualizada de los trabajos gramaticales y léxicos	30	C3 C18 C26
Resolución de problemas de forma autónoma	El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas.	30	C3 C18 C26
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba de carácter escrito sobre cuestiones gramaticales y léxicas aprendidas en el aula	40	C3 C18 C26

### Other comments on the Evaluation

1ª convocatoria enero-mayo:

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.

2ª Convocatoria junio-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

#### Basic Bibliography

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2020  
Langenscheidt, **Diccionario Moderno Alemán-Español/Español-Alemán**, 2019

**Complementary Bibliography**

---

Castell, Andreu, **Gramática de la lengua alemana**, 2024

---

Haensch, Gunter y López Casero, Francisco, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch**, 1995

---

Hering, Axel und Matussek, Magdalena, **Geschäftskommunikation. Schreiben und Telefonieren**, 1996

---

Stalb, Heinrich, **Aufbaukurs Deutsch**, 1993

---

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

---

---

**Recomendaciones**

---

**Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

---

**Other comments**

---

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

---

**IDENTIFYING DATA****Presentación e interpretación da información financeira**

Subject	Presentación e interpretación da información financeira			
Code	V06G270V01601			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Lecturers	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
E-mail	macrespo@uvigo.es			
Web				
General description	Análise de a información financeira de as sociedades mercantís utilizando as súas contas anuais			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

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

## Contidos

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

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	19	45	64
Lección maxistral	27	56	83
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

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

## Atención personalizada

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

## Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral Resolución de unha proba escrita presencial, ao final de o cuatrimestre, sobre a adquisición de competencias de a materia. Esíxese un nivel mínimo obrigatorio (5/10) para superar a convocatoria.	40	B2 C4 B3 C6 B4 C20 B5 C24
Resolución de problemas e/ou exercicios Evidencias de aprendizaxe a través de un conxunto de actividades propostas a o alumno para consolidar o seu proceso de aprendizaxe durante o curso académico e avaliadas en grupo reducido con carácter voluntario. Avaliación de habilidades de traballo en grupo e adaptación a contornas de traballo con especial énfasis en o comportamento social. Os alumnos que obtivesen máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media ponderada sexa igual ou superior a 5 puntos superarán a materia. O exame final mellorará a nota obtida na avaliación continua.	60	B2 C4 D1 B3 C6 D3 B4 C20 D4 B5 C24 D5 D6 D9 D11 D13 D15 D18

## Other comments on the Evaluation

### Avaliación continua

Probas de seminario, cada proba puntúa sobre 10 puntos coa seguinte ponderación: Contas Individuais 20%, Contas Consolidadas 20%, Análise Contable 20% (isto suma o 60%).

Exame de preguntas de desenvolvemento (Aspectos teóricos e Informes de Auditoría) 40%.

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

En caso contrario, a cualificación será suspenso e deberán acudir á avaliación global.

Quen tivese unha cualificación igual ou maior a 5 en dúas ou máis probas non terán que examinarse das mesmas na 1ª convocatoria de avaliación global.

Darase a oportunidade de mellorar a nota de avaliación continua presentándose á proba de avaliación global que integrará todas as partes.

**Avaliación Global** Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudante poderá optar por ser avaliado, cumprindo a normativa vixente e dentro dos prazos legais establecidos, cunha proba final que supoñerá o 100% da cualificación. Igual para a segunda convocatoria. Se a proba constase de varias partes deberá obterse un mínimo de 4 puntos sobre 10 en cada unha delas e unha nota media ponderada igual ou superior a 5 puntos para superar a materia, idéntico criterio ao de avaliación continua.

**Fin de Carrera** Na convocatoria de fin de carreira, o exame supoñerá o 100% da cualificación. Se a proba constase de varias partes deberá obterse un mínimo de 4 puntos sobre 10 en cada unha delas e unha nota media ponderada igual ou superior a 5 puntos para superar a materia, idéntico criterio ao de avaliación continua e avaliación global.

**Datos de exames** Deberán ser consultadas na Páxina web da Facultade. **Horario de titorías** Estará dispoñible na plataforma MOOVI.

## Bibliografía. Fontes de información

### Basic Bibliography

### Complementary Bibliography

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**,

Serra Salvador y otros, **Consolidación contable de grupos empresariales**, 978-84-368-4210-4, Pirámide,

## Recomendacións

### Subjects that continue the syllabus

Combinacións de negocios/V06G270V01703

## Subjects that it is recommended to have taken before



**IDENTIFYING DATA****Mercadotecnia internacional**

Subject	Mercadotecnia internacional			
Code	V06G270V01603			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Currás Valle, María Consuelo			
Lecturers	Currás Valle, María Consuelo			
E-mail	ccurras@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi@uvigo.gal">http://moovi@uvigo.gal</a>			
General description	Esta materia desenvolve o seu contido no seo do proceso de internacionalización da empresa. Para iso trataranse temas relacionados coa mercadotecnia estratéxica análise e diagnóstico dos mercados internacionais e estratexias de acceso a devanditos mercados así como temas de mercadotecnia operativa relativos ás variables fundamentais da mercadotecnia			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	B1 B6	C1 C6 C23
Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	B2 B3 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26

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

### Contidos

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

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	24	30	54
Estudo de casos	16	31	47
Aprendizaxe baseado en proxectos	6	33	39
Actividades introdutorias	1	2	3
Exame de preguntas obxectivas	2	5	7

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

Description	Qualification Training and Learning Results



Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	20	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento según o calendario proposto así como o contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	40	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Exame de preguntas obxectivas	Probas que combinan preguntas tipo test e resposta curta así como preguntas de aplicación práctica	40	B1 B2 B3 B4 B6	C1 C6 C23 C24 C26

### Other comments on the Evaluation

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe participar e realizar as actividades planificadas nas sesións prácticas como mínimo nun 75% así como desenvolver as distintas fases do plan de internacionalización según o calendario previsto o inicio da materia. Ademais do antedito o alumnado poderá superar a materia coa realización de dous exames parciais eliminatorios da materia e si non fose así terán a opción do examen na data oficial establecida polo centro.

No caso de que o alumno/a non siga a avaliación continua, deberá renunciar por escrito durante o primeiro mes de docencia da asignatura enviando un correo electrónico a coordinadora da materia.

Os alumnos/as que non sigan a materia por avaliación continua deberán presentarse a o exame oficial establecido por o centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10 e unha ponderación do 60% da nota final así como a realización e presentación previa a o exame de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5) e que terá unha ponderación do 40% na nota final da materia.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

- Aparicio Varas, Fernando, **Manual de comercio electrónico para la internacionalización**, 1ª, ICEX CECO, 2015
- Arteaga Ortiz, Jesús (Coord), **Manual de Internacionalización**, 3ª, ICEX CECO, 2023
- Bradley, Frank y Calderón, Haydée, **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006
- Cateora, Philip R, **Marketing Internacional**, 18ª, Mc.Graw Hill, 2020
- Cerviño, Julio, **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006
- Cerviño, Julio, **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002
- Cerviño, Julio, **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008
- Kotler, Philip y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007
- Llamazares García-Lomas, Olegario., **Plan de Internacionalización para empresas**, Global Marketing, 2017
- Llamazares García-Lomas, Olegario, **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

#### Complementary Bibliography

- Ortega Gimenez, Alfonso, **Plan de Internacionalización Empresarial**, ESIC, 2015
- Ortega Giménez, Alfonso (dir), **Cómo crear un Plan de Internacionalización empresarial**, 1ª, ESIC, 2024
- Roger A Kerin y Steve W. Harley, **Marketing**, 13ª, Mc.Graw Hill, 2018
- Real Instituto Elcano, **Think-tank español líder en estudios internacionales y estratégicos, y un centro de pensamiento de referencia en Europa y en el mundo.**
- Foro de Marcas Renombradas Españolas, **Organización público privada especializada en la internacionalización de empresas.**

### Recomendacións

#### Subjects that are recommended to be taken simultaneously

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

**Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

---

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Dereito do traballo</b>				
Subject	Dereito do traballo			
Code	V06G270V01604			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Dereito público especial Dpto. Externo			
Coordinator	Megías Bas, Antonio			
Lecturers	Airas Cotovad, Xurxo Anxo Martínez Fernández, Rafael Megías Bas, Antonio			
E-mail	antonio.megias@uvigo.es			
Web				
General description	(*)Coñecer a regulación esencial de as relacións laborais individuais e colectivas; así como o esquema específico de fontes de o que dimana dita regulación			

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

<b>Resultados previstos na materia</b>		
Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Ser capaz de aprehender sistematicamente u ordenamiento xurídico-laboral.	C12	D3 D4
Ser capaz de identificar os problemas xurídicos de o Dereito de o Traballo e abordar a súa solución en unha perspectiva interdisciplinar.	C12	D3 D4 D5
Ser capaz de seleccionar e gestionar información e documentación laboral.	C12	D4 D5 D15 D17
Coñecer os principios básicos de a contratación laboral e a funcionalidad de os seus diferentes tipos.	C12	D4 D5 D6
Capacidade para traballar individualmente e en equipo.	C12	D3 D4 D8 D9 D15

<b>Contidos</b>
Topic

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.	Orzamentos configuradores. Especial referencia ao traballo por conta allea e a dependencia.
TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DA DISCIPLINA.	O traballo autónomo. O Estatuto do Traballador Autónomo. O traballador autónomo economicamente dependente. Exclusións legais. Traballos familiares e servizos benévolos. Conselleiros de sociedades. Funcionarios públicos e demais persoal estatutario. Prestacións persoais obrigatorias. Transportistas. Relacións laborais de carácter especial.
TEMA 2. FONTES DO DEREITO DO TRABALLO.	Lexislación estatal. - A Constitución. - Normas con rango de lei. - Regulamentos. - Normativa das Comunidades Autónomas. - O ámbito de aplicación da Lei do Reino de España. O Regulamento Comunitario 593/2008 (Roma I). O art. 1.4 ET. Normas colectivas. - O convenio colectivo. Concepto. - O art. 37 da Constitución. Eficacia do convenio. - Tipoloxía de convenios. Lexislación *supraestatal. - Tratados bilaterais e multilaterais. - Convenios e Recomendacións da OIT. - Normativa da Unión Europea. Outras fontes. - Usos e costumes profesionais. - A xurisprudencia e a doutrina xudicial. - Os principios xerais do dereito. - Principios laborais: Respecto aos mínimos, norma máis favorable, condición máis beneficiosa, irrenunciabilidade de dereitos, prol traballador. - O Dereito común.
PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO.	- Concepto.
TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.	- Partes: traballador e *empleador/empresario. - Capacidade do traballador. A idade. - Estranxeiros e nacionais de Estados membros da Unión Europea. - Nulidade do contrato. - Forma. Presunción de contrato. Copia básica e dereitos de información do traballador. - Período de proba.
TEMA 4. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.	Contratos indefinidos. - Particularidades en caso de traballo fixo descontínuo. - Cláusulas específicas en contratos indefinidos con incentivos por colectivos. Contratos formativos. - Formación en alternancia con traballo retribuído. - Desempeño de actividade laboral para a adquisición de práctica profesional. Contratos temporais estruturais. - Circunstancias da produción. - Substitución. Contratos temporais de fomento do emprego. - Persoas con discapacidade. - De substitución. Regras xerais aplicables a todos os contratos temporais. Contrato a tempo parcial. - Concepto. Forma. - Voluntariedade. Tránsito á xornada completa e viceversa. - Horas complementarias. O traballo a distancia. Teletraballo

TEMA 5. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN NO MERCADO DE TRABALLO.	<p>Intermediación e empregabilidade. Colectivos de atención prioritaria. Servizos públicos de emprego e axencias de colocación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fomento do emprego. Incentivos.</li> <li>- Relacións triangulares de traballo. A descentralización produtiva. Concepto e tipoloxía.</li> <li>- Contratas e subcontratas. Responsabilidade laboral, administrativa e de Seguridade Social. Dereitos informativos.</li> <li>- Cesión de traballadores e tráfico de man de obra.</li> <li>- Empresas de traballo temporal. Requisitos. Contrato de posta a disposición. Contrato de traballo. Relación do traballador coa empresa usuaria.</li> <li>- Sucesión da empresa. Concepto. Responsabilidades solidarias. Facultades dos representantes legais.</li> </ul>
TEMA 6. A RETRIBUCION.	<p>Concepto. Clases de salarios. Non discriminación por razón de xénero. Presunción de salario.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Percepcións non salariais.</li> <li>- Estrutura salarial. Salario base e complementos salariais.</li> <li>- Salario mínimo interprofesional.</li> <li>- Absorción e compensación.</li> <li>- Gratificacións extraordinarias.</li> <li>- Pago do salario. Moura e anticipos. Documentación.</li> <li>- Aseguramiento do pago. O Fondo de Garantía Salarial. Os créditos salariais preferentes. En caso de concurso. Protección procesual común do salario. Inembargabilidade.</li> </ul>
TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO.	<p>Regulación da xornada de traballo común. Xornada máxima.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tempos de traballo e tempos de descanso. O dereito á desconexión dixital.</li> </ul> <p>Xornadas especiais.  Horas extraordinarias.  Distribución do tempo de traballo e do descanso. O calendario laboral.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O horario.</li> <li>- Traballo nocturno e a quendas.</li> </ul> <p>Descansos semanais e festivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vacacións anuais.</li> <li>- Permisos e outras ausencias do traballo.</li> </ul> <p>Xornada e conciliación da vida familiar e laboral.  Expedientes de regulación temporal de emprego.</p>
TEMA 8. O PODER DE DIRECCION DO EMPRESARIO E O IUS VARIANDI.	<p>O poder de dirección do empresario. Concepto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vixilancia e control da actividade laboral, utilización de medios telemáticos e dereitos fundamentais do traballador.</li> <li>- A clasificación profesional. O grupo profesional.</li> <li>- O encuadramiento e a polivalencia funcional.</li> </ul> <p>Mobilidade funcional. Horizontal e vertical. Límites  Mobilidade xeográfica. Traslados. Desprazamentos. Referencia aos desprazamentos transnacionais.  Modificación substancial das condicións de traballo</p>
TEMA 9. A SUSPENSION DO CONTRATO DE TRABALLO.	<p>Concepto e efectos xerais. Reserva de posto e suspensión do salario. Causas de suspensión.</p> <p>Redución temporal de xornada ou suspensión temporal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Folga e lockout.</li> <li>- Vítima de violencia de xénero.</li> </ul> <p>Excedencias.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos e contido.</li> </ul>
TEMA 10. A EXTINCION DO CONTRATO DE TRABALLO.	<p>Introdución. Concepto. Causas. O recibo de liquidación. Por cumprimento e por vontade das partes. Por causas válidamente pactadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expiración do termo.</li> <li>- Por mutuo acordo.</li> </ul> <p>Por desaparición ou incapacidade dunha das partes. Por causas atinentes ao empresario.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Por causas atinentes ao traballador.</li> </ul> <p>Por vontade unilateral do traballador. Dimisión e abandono.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Resolución causal por decisión do traballador.</li> </ul> <p>Por vontade unilateral do empresario. O concepto de despedimento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipoloxía.</li> </ul>

TEMA 11. PREVENCIÓN DE RISCOS LABORAIS.	A prevención de riscos laborais. A LPRL e a súa normativa de desenvolvemento. - Dereitos e deberes. - Servizos de prevención. - Consulta e participación dos traballadores. - Responsabilidades.
PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.	A liberdade sindical. Concepto. - Ámbito subxectivo.
TEMA 12. LIBERDADE SINDICAL. A REPRESENTACION DOS TRABALLADORES NA EMPRESA.	- As asociacións empresariais como suxeitos excluídos. - Contido esencial e adicional. - Tutela da liberdade sindical. Sindicatos e organizacións empresariais. Réxime xurídico. Representatividade sindical e acción sindical. A maior representatividade e a suficiente representatividade. - A representatividade empresarial.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Estudo de casos	20	2	22
Lección maxistral	25	20	45
Exame de preguntas obxectivas	1	30	31
Exame de preguntas obxectivas	1	10	11
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	20	21
Observación sistemática	1	19	20

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

	Description
Estudo de casos	As clases prácticas dedicarase a o debate con o profesor de os supostos prácticos suscitados previamente por este. A súa finalidade é que o alumno aplique os seus coñecementos teóricos de face a a resolución de casos reais.
Lección maxistral	

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas obxectivas	TEST1. Neste apartado valóranse os coñecementos do alumnado a través dunha proba tipo test, de 3 puntos. A superación deste cuestionario con 1,5 puntos, liberará de materia da parte do temario examinado. Podendo continuar co sistema de avaliación continua. Esta proba celebrarase o día sinalado no cronograma da materia.	30	C12 D5
Exame de preguntas obxectivas	TEST 2. Neste apartado valóranse os coñecementos do alumnado a través doutra proba tipo test, de 3 puntos, do resto do temario. A data de celebración será fixada pola Facultade no calendario oficial de exames do Centro.	30	C12 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D15 D17
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste apartado valórase a resolución de problemas prácticos mediante a realización dun exame práctico. Esta proba celebrarase o día sinalado no cronograma da materia. Terá un valor de 3 puntos.	30	D3 D4 D5 D6 D9

Observación sistemática	Neste apartado valórase a resolución de problemas prácticos expostos polo profesor en/para as clases presenciais prácticas. A mera asistencia a clase, non se valora. Unicamente valórase a participación activa. Esta parte terá o valor de 1 punto.	10	C12	D3 D4 D5 D6 D8 D9 D15 D17
-------------------------	---	----	-----	--

### Other comments on the Evaluation

CONVOCATORIA ORDINARIA (Sistema de avaliación continua/sistema avaliación final).

DATA EXAME: aprobada na Xunta de Facultade e publicada na web da Facultade.

a) Avaliación continua. Para poder optar ao sistema de avaliación continua, o alumnado deberá acreditar asistencia a un 80 % das clases teóricas e prácticas, sen que, salvo casos excepcionais -enfermidades de longa duración verificadas con informe médico-, permítase xustificar a ausencia.

EN TODO CASO, PARA PODER SEGUIR A AVALIACIÓN CONTINUA, É NECESARIO OBTEN UN 5 SOBRE 10 NO TEST 1 E UN 4 SOBRE 10 NO RESTO DAS PROBAS (TEST 2, EXAME PRÁCTICO E OBSERVACIÓN SISTEMÁTICA). EN CASO CONTRARIO, SE TENDRÁ QUE ACUDIR Ao SISTEMA DE AVALIACIÓN FINAL.

É dicir:

SI SUSPÉNDESE O TEST 1, AUTOMATICAMENTE SE TENDRÁ QUE SEGUIR O SISTEMA DE AVALIACIÓN FINAL.

SI NON SE OBTÉN UN 4 SOBRE 10 NO EXAME PRÁCTICO, SE TENDRÁ QUE ACUDIR Ao SISTEMA DE AVALIACIÓN FINAL.

SI NON SE OBTÉN UN 4 SOBRE 10 NA OBSERVACION SISTEMÁTICA, SE TENDRÁ QUE ACUDIR Ao SISTEMA DE AVALIACIÓN FINAL.

SI NON SE OBTÉN UN 4 SOBRE 10 NO TEST 2 NA PRIMEIRA CONVOCATORIA, NA CONVOCATORIA DE XULLO SÓ SE ACUDIRÁ CON ESTA PARTE, GARDANDO O RESTO DAS NOTAS OBTIDAS.

b) Avaliación final. En caso contrario, sempre podrá acollerse ao sistema de avaliación final, que consistirá nun exame tipo test de toda a materia, que supondrá o 70% da nota, e un exame práctico, cun valor de 30% da nota final.

Na convocatoria FIN DE CARREIRA o alumnado será avaliado nun exame tipo test de toda a materia, que supondrá o 70% da nota, e un exame práctico, cun valor de 30% da nota final..

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

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

#### Complementary Bibliography

AAVV. Director: José María Goerlich Peset, **Derecho del Trabajo**, Última edición, Tirant lo Blanch,

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

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

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

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

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

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

### Recomendacións

#### Other comments

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

**IDENTIFYING DATA****Tributación das operacións comerciais**

Subject	Tributación das operacións comerciais			
Code	V06G270V01605			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Dereito público especial Dpto. Externo			
Coordinator	Barreiro Carril, María Cruz			
Lecturers	Barreiro Carril, María Cruz García Freiría, Mónica			
E-mail	mcruzbarreiro@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria">http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria</a>			
General description	(*)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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject Training and Learning Results

**Contidos**

Topic

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



\*VI.- IMPOSTOS ESPECIAIS.

1.- Impostos especiais de fabricación. Imposto sobre o alcol e as bebidas alcólicas. Imposto sobre hidrocarburos. Imposto sobre os labores do tabaco. 2.- Imposto sobre a electricidade. 3.- Imposto sobre determinados medios de transporte. 4.- Imposto sobre o carbón.

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	24	45	69
Seminario	20	26	46
Exame de preguntas de desenvolvemento	3	30	33
Observación sistemática	2	0	2

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesorado dos contidos da materia obxecto de estudo. Exposición dos alumnos dalgún tema elixido polo profesor da materia.
Seminario	Distintas actividades destinadas a traballar sobre un tema específico, que permiten profundar ou complementar os contidos da materia. E nas que o alumno -xa sexa de forma individual ou en grupo-: fai unha exposición oral e/ou escrita sobre un tema proposto; resolve casos prácticos aplicando e interpretando o Dereito financeiro e tributario; elabora informes xurídicos, etc.

## Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa
Seminario	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa.

## Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas de desenvolvemento	<p>Avaliarase o alumno que utilice o sistema de avaliación continua segundo os seguintes criterios: 1º) Primeira proba parcial, que se realizará á metade do cuadrimestre (40%), 2º) Segunda proba parcial, que se realizará ao final do cuadrimestre (40%).</p> <p>As dúas probas escritas parciais son obrigatorias, constarán dunha parte unha práctica e outra teórica, ambas realizadas durante o período lectivo. A parte práctica de cada unha das dúas probas suporá un 20%, mentres que a parte teórica de cada unha das dúas probas suporá o 80% da nota. Cada un de estas dúas probas parciais son liberatorias sempre que o alumno acade unha cualificación mínima de 5 sobre 10, polo que se o alumnado ten aprobadas ambas probas non precisará realizar o exame ou proba final, como requisito para aprobar a materia.</p> <p>Avaliación global do alumnado: a súa cualificación estará composta polo 70% da nota obtida no exame teórico escrito e o 30% da nota obtida no exame práctico escrito, sendo ambas probas diferentes ás realizadas polo alumnado de avaliación continua, na que se avaliarán todas as competencias.</p>	80	

Observación sistemática	Asistencia regular, participación activa en clase e actividades organizadas pola Área de Dereito Financeiro e Tributario (20%). Aos efectos de poder realizar esta última avaliación controlárase a asistencia a clase.	20
-------------------------	---	----

### Other comments on the Evaluation

O temario que aparece no apartado de contidos constitúe unha versión resumida das leccións que se examinarán.

De forma oportuna, ao comezo do curso, facilitarase ao alumnado un programa máis detallado cos epígrafes que compoñen cada lección.

1.- Segundo o establecido no Regulamento de avaliación, cualificación e calidade da docencia e do proceso de aprendizaxe do alumnado (aprobado polo Claustro da Universidade de Vigo o 18 de abril de 2023), o/a alumno/a deberá manifestar a súa intención de non participar no sistema de avaliación continua segundo o procedemento e na data que establezan os órganos competentes do Centro. No caso de que o Centro non determine unha data concreta, indicárase ao profesorado o primeiro día de clase.

2.- O alumno que acepte o sistema de avaliación continua será avaliado segundo os seguintes criterios: 1) Primeira proba parcial, realizarase a metade do cuadrimestre (40%), 2) Realizarase a segunda proba parcial, ao final do cuadrimestre (40%), 3ª) Asistencia regular, participación activa nas clases e actividades organizadas pola Área de Dereito Financeiro e Tributario (20%). Para os efectos de poder realizar esta última avaliación, controlárase a asistencia a clase e a participación activa. Son obrigatorias as dúas probas parciais escritas, ambas realizadas durante o período lectivo. Cada unha destas dúas probas parciais é liberadora sempre que o alumno acade unha nota mínima de 5 sobre 10, polo que superadas ámbalas dúas probas non estará obrigado a realizar o exame ou proba final, como requisito para superar a materia. Se o alumno soamente supera unha das dúas probas, a nota obtida mantense tanto na primeira como na segunda oportunidade e o alumno deberá presentarse ao exame da materia non superada.

3.- Alumnado de avaliación global: a súa cualificación estará constituída polo 100% da nota obtida na proba escrita, que será diferente da que cursen os alumnos de avaliación continua. No exame de avaliación global avaliaranse tódalas competencias.

4.- O exame final de primeira e segunda oportunidade realizarase na data, lugar e hora especificados no calendario oficial aprobado para o efecto pola Xunta de Facultade para o curso 2024/2025.

A nota do exame final será a suma das cualificacións obtidas segundo os criterios e porcentaxes previamente establecidos:

-Os alumnos que sigan a avaliación continua terán que superar as probas parciais cunha nota mínima de 5 sobre 10, e en caso contrario deberán examinarse na primeira ou segunda oportunidade da materia non superada, e na/s parte/s non superada/s. superado Deberás acadar a nota mínima de 5 sobre 10. Á nota ponderada de ambas as probas sumarase a cualificación obtida pola asistencia, participación na clase e nas actividades organizadas pola Área de Dereito Financeiro e Tributario. De non superar as dúas probas parciais coa nota mínima de 5 sobre 10, a materia entenderase non superada e a acta reflectirá unicamente a cualificación obtida pola asistencia, a participación activa nas clases e as actividades organizadas pola área de Dereito Financeiro. e Tributario

Así mesmo, os alumnos que superen as dúas probas parciais de avaliación continua realizadas durante o cuadrimestre poderán presentarse aos exames de primeira e segunda oportunidade para elevar a súa nota.

-Alumnado con avaliación global: a súa cualificación estará composta polo 100% do exame final, sendo diferente á realizada polo alumnado de avaliación continua.

AVISO ESPECÍFICO PARA O ALUMNADO QUE ASISTA Á CONVOCATORIA DE FIN DE GRAO:

No exame de Fin de Curso, a nota final estará composta polo 100% da nota obtida na proba escrita.

O exame de Fin de Curso realizarase na data, lugar e hora especificadas no calendario oficial aprobado para o efecto pola Xunta de Facultade.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

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,

#### Complementary Bibliography

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

---

---

### **Recomendacións**

#### **Subjects that continue the syllabus**

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

---

#### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Dereito mercantil II/V08G081V01702

---

#### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Réxime fiscal da empresa/V06G270V01405

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301

Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404

Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501

Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603

Dereito mercantil I/V08G081V01502

---

#### **Other comments**

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

---

**IDENTIFYING DATA****Estrategia empresarial y gestión de ayudas**

Subject	Estrategia empresarial y gestión de ayudas			
Code	V06G270V01606			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castellano			
Department	Organización de empresas y marketing			
Coordinator	Lorenzo Paniagua, Javier			
Lecturers	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier			
E-mail	paniagua@uvigo.es			
Web				
General description	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			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

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

**Resultados previstos en la materia**

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

**Contenidos**

Topic			
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

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	22	0	22
Lección magistral	23	0	23
Examen de preguntas de desarrollo	1	40	41
Examen de preguntas objetivas	1	35	36
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	26	28

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodologías</b>	
	Description
Resolución de problemas	Resolución, por parte del profesor o/y de los alumnos, de problemas, o ejercicios, en presencia del profesor de la asignatura.
Lección magistral	Exposición, por parte del profesor de la asignatura, de conceptos, ejemplos, casos, ejercicios, etc.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Lección magistral	Explicación de contenidos teóricos y prácticos de la asignatura por parte del profesor.
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.
Tests	Description
Examen de preguntas de desarrollo	Pruebas de aprendizaje de contenidos teóricos y resolución de casos.
Examen de preguntas objetivas	Pruebas de evaluación de contenidos teóricos mediante preguntas tipo test.

<b>Evaluación</b>		Qualification	Training and Learning Results			
	Description		A5	B1	C2	D5
Examen de preguntas de desarrollo	Los temas relacionados con estrategia empresarial se evaluarán mediante preguntas de desarrollo. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba, lo que liberará al alumno de los contenidos de estrategia empresarial en los exámenes finales.	40		B2	C4	C23

Examen de preguntas objetivas	Los temas relacionados con promoción económica se evaluarán mediante preguntas tipo test. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba, lo que liberará al alumno de los contenidos de promoción económica en los exámenes finales.	20	A5	B1 B2	C2 C23	D5
Resolución de problemas y/o ejercicios	En la fecha establecida por el centro para para la prueba final de la primera convocatoria, se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 40% de la nota final. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba	40	A5	B1 B2	C2 C4	D5

### Other comments on the Evaluation

El sistema de evaluación definido anteriormente corresponde a la evaluación continua.

#### Evaluación global:

En las fechas establecidas por el centro tendrá lugar la realización de los exámenes finales:

Calendario y horario de exámenes:

Primera convocatoria: 21/05/2025 a las 11.30 h.

Segunda convocatoria: 1/07/2025 a las 11:45 h.

**Primera convocatoria:** En la fecha establecida por el centro para para la prueba final de la primera convocatoria, se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 40% de la nota final. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba. Los alumnos que superaron mediante el sistema de evaluación continua las pruebas de estrategia empresarial o promoción económica conservan la calificación obtenida en dichas pruebas y quedan eximidos de estos contenidos en la primera convocatoria. Los alumnos que no cumplan la condición anterior podrán presentarse a las pruebas de "estrategia empresarial" y "promoción económica", que consistirá en un examen de preguntas de desarrollo sobre los temas de estrategia empresarial y un examen tipo test sobre los temas de promoción económica. Con las ponderaciones establecidas para la evaluación continua, es necesario obtener una nota mínima ponderada de "aprobado" (5 sobre 10) para superar esta prueba. Es necesario superar tanto el caso de planificación operativa como el examen teórico (estrategia empresarial y subvenciones), con una nota mínima de 5 sobre 10 en cada uno de ellos, y la calificación final será la que resulte de aplicar las ponderaciones establecidas para la evaluación continua.

**Segunda convocatoria:** Los alumnos que superaron mediante el sistema de evaluación continua las pruebas de estrategia empresarial o promoción económica conservan la calificación obtenida en dichas pruebas y quedan eximidos de estos contenidos en la segunda convocatoria. En la fecha establecida por el centro para la prueba final de la segunda convocatoria, se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 50% de la nota final. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba. Además se planteará un examen teórico sobre los temas de estrategia empresarial y un examen tipo test sobre los temas de promoción económica. Es necesario superar tanto el caso de planificación operativa como el examen teórico (nota mínima de 5 sobre 10 en cada uno de ellos). La calificación final se calculará por media simple de las notas obtenidas en el caso de planificación operativa y en el examen teórico. Por tanto con las siguientes ponderaciones: Caso de planificación operativa: 50% Prueba de estrategia empresarial: 35% Test de promoción económica: 15% En función del desarrollo de la materia, el profesor podrá proponer trabajos, prácticas o pruebas parciales que complementen la nota del examen.

### Fuentes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

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

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

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

#### Subjects that it is recommended to have taken before

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

### **Other comments**

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.

---

**IDENTIFYING DATA****Sistemas da información integrados para a xestión**

Subject	Sistemas da información integrados para a xestión			
Code	V06G270V01701			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	4	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Lecturers	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
General description				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dña práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.



D12 CT12. Creatividade.

D13 CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

D14 CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.

D15 CT15. Compromiso ético no traballo.

D16 CT16. Iniciativa.

D17 CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

D18 CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

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

### Contidos

Topic

1. Introducción a las herramientas informáticas para la gestión empresarial.

2. Planificación de Recursos en la empresa (ERP). (\*)2.1. Evolución de los Sistemas de información para la gestión

a. Tipología

2.2. Características generales

b. Implantación

3. Gestión proceso compras con Odoo

(\*)3.1. El pedido compra

a. El pedido compra

3.2. Gestión de cobro de la compra

b. La recepción compra

c. Proceso de contabilización de la compra

4. Gestión proceso ventas con Odoo

(\*)4.1. El pedido venta

a. El pedido venta

4.2. El envío de la venta

b. El envío de la venta

c. Proceso de contabilización de la venta

5. Gestión del proceso contable con Odo	(*)5.1. Apertura contabilidad
a. Apertura contabilidad	5.2. Gestión operaciones corrientes
b. Gestión operaciones corrientes	5.3. Preparación cierre
c. Preparación cierre	5.4. Elaboración informes
d. Elaboración informes	

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	10	31	41
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	27	52	79
Resolución de problemas e/ou ejercicios	2	4	6
Resolución de problemas e/ou ejercicios	2	4	6
Resolución de problemas e/ou ejercicios	2	4	6

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	
Resolución de problemas	
Prácticas de laboratorio	

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Resolución de problemas e/ou ejercicios	Primera proba teórico- práctica con el ERP Odo	30	B1 C4 D1 B2 C6 D3 B3 C11 D4 B4 C19 D5 B5 C20 D6 B6 C24 D8 C26 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

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

---

### Other comments on the Evaluation

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

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

---

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

---

### Recomendacións

**IDENTIFYING DATA****Creación de empresas comerciais**

Subject	Creación de empresas comerciais			
Code	V06G270V01702			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	4	1c
Teaching language	Galego			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	González Framil, Juan Francisco			
Lecturers	González Framil, Juan Francisco			
E-mail	juan.gonzalez@uvigo.gal			
Web	<a href="http://http://euee.uvigo.es">http://http://euee.uvigo.es</a>			
General description	<p>En contornas cada vez máis globais e competitivos, a figura do emprendedor adquire un protagonismo capital para o desenvolvemento económico e social da sociedade.</p> <p>Co fin de que o alumno relacione e aplique os coñecementos adquiridos no Grao o programa terá un carácter teórico - práctico, orientado ao desenvolvemento das actitudes e habilidades do alumno, baseado no traballo en equipo. Formaranse equipos de traballo de 4 ou 5 alumnos que desenvolverán un proxecto de creación de empresa.</p> <p>Trátase en definitiva que o alumno sexa capaz de transformar ideas en proxectos concretos.</p>			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D12	CT12. Creatividade.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.	B1
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	B3

Adquirir habilidades de liderado, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así como comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e na contorna.	B5
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións cara a mercados tanto nacionais como internacionais	B6
Habilidades de comunicación oral escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	D1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	D7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	D8
Creatividade.	D12
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto.	C2
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto.	C4
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	C6
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais.	C26
Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral, e adóitase atopar a un nivel que, aínda que se apoia en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.	A1

## Contidos

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

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	27	52	79
Traballo tutelado	0	39	39
Estudo de casos	20	10	30
Exame de preguntas obxectivas	0	2	2

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

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

## Atención personalizada

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

<b>Avaliación</b>						
	Description	Qualification	Training	and Learning Results		
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	40	A1	B1 B3 B5 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Estudo de casos	Resolución de casos prácticos nas clases prácticas.	20	A1	B3 B6	C4 C6	D12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	40	A1	B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14	

### **Other comments on the Evaluation**

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

De entre as actividades formativas deseñadas para o Grao e encargadas de organizar os procesos de ensino e aprendizaxe (lección maxistral, actividades prácticas, actividades individuais/grupais e as titorías académicas), a materia desenvolverá aquelas actividades que máis se adecúen aos contidos e competencias a adquirir polo alumnado.

Utilizarase un sistema de avaliación preferentemente continuo e diversificado, seleccionando as técnicas máis adecuadas en cada momento, que permitan poñer de manifesto os diferentes coñecementos e capacidades adquiridos polo alumnado ao cursar a materia.

A docencia presencial teórica consistirá na presentación na aula dos conceptos e contidos fundamentais propostos no programa. As actividades prácticas en clase poderían consistir na resolución de problemas e casos prácticos, así como na realización de lecturas, exposicións e debates.

Considérase que o alumno/para segue a avaliación continua si asiste polo menos ao 70% das actividades presenciais e consegue polo menos o 30% dos puntos no test. Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá dirixir un correo electrónico ao profesor/a responsable da materia, con copia ao coordinador/a de o Grao (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que o/o alumno/para segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.

Na modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado da nota do exame final(40%), traballo tutelado(40%), traballos da aula(20%). Será necesario obter un mínimo de 3 puntos sobre 10 no exame final para optar a aprobar a materia.

En caso contrario a nota final será a obtida no exame final. Se se obtén un cualificación maior ou igual a 3 puntos no exame final, a nota calcúlase realizando a media desta cualificación coa nota do resto das probas. Considérase aprobada a sinatura se dita media é maior ou igual a 5. Con todo, de forma alternativa, contéplase a avaliación global final á que poderán acollerse aqueles alumnos/as que non poidan cumprir co método de avaliación continua Neste caso realizarase unha proba escritura que poderá consistir nun exame teórico-práctico que puntuará sobre 10 e que o alumnado/para preparará en base á bibliografía recomendada.

Considérase aprobada a materia si a cualificación é igual ou maior a 5.

As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/> Na convocatoria de xullo e nas extraordinarias manteranse os mesmos criterios que para a convocatoria ordinaria.

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

#### **Basic Bibliography**

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

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

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

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

#### **Complementary Bibliography**

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.ilustra.e,  
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 análisis y valoración de proyectos de inversión**, Andavira,  
Sandiás, Alfonso, **MODELEVA**,  
LIBROS REFERENCIADOS EN: 10 libros imprescindibles en la biblioteca de un emprendedor,  
<http://www.emprendedores.es/gestion/lecturas-libros-emprendedores>,

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

---

## Recomendacións

---

### Subjects that are recommended to be taken simultaneously

---

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403  
Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807  
Investigación de mercados/V06G270V01802  
Sistemas da información integrados para a xestión/V06G270V01701  
Traballo de Fin de Grao/V06G270V01991

---

### Subjects that it is recommended to have taken before

---

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204  
Estratexia empresarial e xestión de axudas/V06G270V01606  
Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503  
Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601  
Habilidades persoais, directivas e comerciais/V06G270V01705  
Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

---

**IDENTIFYING DATA****Combinacións de negocios**

Subject	Combinacións de negocios			
Code	V06G270V01703			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía financeira e contabilidade			
Coordinator	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Lecturers	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
E-mail	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
General description				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C10	CE10. Desenvolver os coñecementos necesarios para formular e analizar a información financeira relacionada coas combinacións de negocios.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------



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

Nova	C10 C20 C24
Nova	C10 C20 C24

## Contidos

### Topic

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

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	14	28	42
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	23	53	76
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	3	4
Exame de preguntas obxectivas	2	6	8
Traballo	2	6	8

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

	Description
Resolución de problemas	Formulación e cálculo de combinacións de negocios
Prácticas de laboratorio	Prácticas de combinacións de negocios
Lección maxistral	Desenvolvemento dos conceptos fundamentais

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de casos teóricos prácticos prácticos expostos.	40	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
Exame de preguntas obxectivas	Proba orais na que se avaliará os coñecementos do estudiantado	20	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
Traballo	Traballo da materia	40			

### Other comments on the Evaluation

Avaliación ordinaria: O alumnado que non superase a través da avaliación continua a materia, será avaliado cunha nota de 0 a 10 no exame no que se incluírá toda a materia, casos e traballo da materia.

Transcorrido o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formal e por escrito, a súa intención de beneficiarse do sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria do citado cuadrimestre, renunciando así a avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor responsable da materia, cunha copia ao coordinador do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). De non manifestarse esta intención, enténdese que o alumno segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do dito cuadrimestre.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

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

### Recomendacións

### Subjects that it is recommended to have taken before

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

**IDENTIFYING DATA****Habilidades persoais, directivas e comerciais**

Subject	Habilidades persoais, directivas e comerciais			
Code	V06G270V01705			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Lorenzo Paniagua, Javier			
Lecturers	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
E-mail	paniagua@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.euee.uvigo.es">http://www.euee.uvigo.es</a>			
General description	Esta materia trata de formar ao alumno nas habilidades persoais básicas necesarias na dirección e xestión de empresas.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

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

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

## Contidos

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

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	23	0	23
Resolución de problemas	20	0	20
Exame de preguntas obxectivas	1	55	56
Exame de preguntas obxectivas	1	50	51

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia, pautas dun traballo ou exercicio ou problema que o alumno deberá desenvolver ou resolver.

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas obxectivas	30	B5 C8 D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18
Exame de preguntas obxectivas	30	A4 B4 D3

### Other comments on the Evaluation

O sistema de avaliación previamente definido corresponde á avaliación continua.

#### Avaliación global:

Nas datas que estableza o centro realizaranse os exames finais:

Calendario e calendario de exames:

Primeira convocatoria: 17/01/2025 as 18.30 h Segunda convocatoria: 4/07/2025 as 9:15 h.

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

#### Segunda convocatoria:

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

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

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

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

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,



## IDENTIFYING DATA

### Operational research in the trading company

Subject	Operational research in the trading company			
Code	V06G270V01707			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4th	1st
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish			
Department				
Coordinator	Lorenzo Picado, Leticia			
Lecturers	Gómez Rúa, María Lorenzo Picado, Leticia			
E-mail	leticialorenzo@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/login/index.php">http://moovi.uvigo.gal/login/index.php</a>			
General description	In business, decisions must be made. Operations research techniques constitute a set of tools that allow optimal decisions to be made based on the available information. In this subject, the main methods of operations research are reviewed in an introductory way, including their principles of operation, algorithms, interpretation of the results, and practical application. The approach is eminently practical and applied, and it is intended that the student will be able to identify the situations in which each technique is appropriate, and to apply it autonomously to solve real problems.			

Translated with DeepL.com (free version)

English Friendly subject: International students may request from the teachers: a) resources and bibliographic references in English, b) tutoring sessions in English, c) exams and assessments in English.

## Training and Learning Results

Code	
C15	CE15. To know and apply the quantitative methods of operations research for decision making in the area of commerce, as well as the design and analysis of surveys through probabilistic sampling for carrying out market research.
C21	CE21. To identify and solve model problems applied to economic situations through application of appropriate mathematical techniques, as well as to interpret the solutions provided by the model.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D4	CT4. Analysis, synthesis and critical-thinking skills.
D6	CT6. Ability to make decisions and solve problems.

## Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Know and apply quantitative methods of operative investigation for the taking of decisions in the field of the trade.	C15	D4
	C21	D6
Identify situations in which it is necessary to take decisions in complex surroundings and recognise the applicable models.	C15	D3
	C21	D4
Resolve practical problem with the distinct methods of operative investigation.	C15	D6
	C21	

## Contents

Topic	
Lesson 1. Introduction to operational research techniques applicable in the field of commercial companies. Programming and optimization.	1.1. Linear programming problem 1.2. Simplex algorithm 1.3. Sensitivity analysis
Lesson 2. Distribution and allocation models.	2.1. The transportation problem 2.2. The assignment problem
Lesson 3. Activity planning models: graph theory.	3.1. Introduction to graph theory 3.2. The shortest path problem 3.3. The maximum flow problem 3.4. Project planning
Lesson 4. Negotiation models: game theory.	4.1. Cooperative games with transferable utility 4.2. Stable Solutions: The Kernel 4.3. Fair Solutions: The Shapley Value

**Planning**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	0	1
Lecturing	18	25	43
Laboratory practical	10	10	20
Problem solving	10	10	20
Autonomous problem solving	0	22	22
Essay questions exam	2	10	12
Essay questions exam	2	10	12
Essay questions exam	2	18	20

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Methodologies**

	Description
Introductory activities	On the first day of class, the teaching guide will be explained in detail, with special emphasis on the evaluation system.
Lecturing	Each model will be explained according to the theoretical principles, the hypotheses of the model, the operation of the algorithms, and the correct interpretation of the results.
Laboratory practical	The solver complement of Excel will be explained in order to solve linear programming problems.
Problem solving	The teacher will explain each of the methods by solving several applied examples.
Autonomous problem solving	The student must solve problems similar to the cases used as an example, individually or in small groups.

**Personalized assistance**

Methodologies	Description
Problem solving	During the problem solving classes, all doubts that may arise from modeling problems and applying algorithms will be solved.
Autonomous problem solving	Students will be able to solve their doubts with the teachers during tutoring hours.
Laboratory practical	During the practices in the computer room, students will be able to resolve any doubts that may arise from the use of the Excel solver add-in.

**Assessment**

Description	Qualification	Training and Learning Results	
Essay questions exam Essay questions exam from lessons 1 and 2.	30	C15 C21	D3 D4 D6
Essay questions exam Essay questions exam from lessons 3, 4, and 5.	30	C15 C21	D3 D4 D6
Essay questions exam Final exam.	40	C15 C21	D3 D4 D6

**Other comments on the Evaluation**

As an alternative to the continuous assessment system, students may choose to be assessed with a final exam that will account for 100% of their grade. This would apply to both the ordinary and the extraordinary calls. The deadlines for renouncing to continuous evaluation will be set by the professors.

In the end of degree call, a final exam will be carried out, which will account for 100% of the grade. The official dates of the exams can be consulted on the faculty website <https://fcomercio.uvigo.es/>.

**Sources of information****Basic Bibliography**

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

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

**Complementary Bibliography**

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



---

## Recommendations

---

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Técnicas de investigación social</b>				
Subject	Técnicas de investigación social			
Code	V06G270V01708			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4	2c
Teaching language	Galego			
Department	Dpto. Externo Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinator	Vázquez Silva, Iria			
Lecturers	Vázquez Silva, Iria			
E-mail	ivazquez@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
General description	O obxectivo fundamental desta materia é que o alumnado coñeza as técnicas de investigación social e de avaliación, e sexa capaz de aplicalas para a análise da realidade, das políticas, plans e programas.			

### **Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

### **Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ámbitos da sociedade.	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.	B3 B5	C25	D4 D5 D6 D15

### **Contidos**

Topic	
1. Metodoloxía, deseño e estratexia da investigación social: análise da realidade social	- Metodoloxía da ciencia. - Estratexias, deseño e implementación de proxectos: aspectos fundamentais - O proceso de investigación social - Deseño dun proxecto

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

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	22	44	66
Estudo de casos	10	26	36
Aprendizaxe baseado en proxectos	10	35	45
Estudo de casos	3	0	3

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

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

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

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

#### **Other comments on the Evaluation**

#### **AVALIACIÓN CONTINUA**

É obrigatoria a asistencia ao 80% das sesións presenciais.

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

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

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

## **AVALIACIÓN FINAL**

O alumnado que non se acolla ao sistema de avaliación continua será avaliado nun exame final nas datas fixadas polo Centro. Este exame final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico no que se incluírán todos os contidos da materia e representará o 100% da nota final. Enténdese que se o alumnado non asiste ao 80% das horas presenciais, está asumindo que a avaliación será a final.

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

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

---

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

#### **Basic Bibliography**

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

#### **Complementary Bibliography**

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

---

### **Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Prácticas externas**

Subject	Prácticas externas			
Code	V06G270V01801			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	4	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Informática			
Coordinator	González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.gal			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
General description	Esta materia ten como obxectivo aplicar os coñecementos adquiridos en a titulación mediante o desempeño de as tarefas asignadas por a empresa durante o período tempo establecido.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial da organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

D11 CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.

D12 CT12. Creatividade.

D13 CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

D14 CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.

D16 CT16. Iniciativa.

D18 CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

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

### Contidos

Topic

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

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticum, Practicas externas e clínicas	0	145	145
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	0	5	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

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

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

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

**Other comments on the Evaluation**

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

---

---

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography****Complementary Bibliography**

---

---

---

---

**Recomendacións****Other comments**

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

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

---



**IDENTIFYING DATA****Market Research**

Subject	Market Research			
Code	V06G270V01802			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4th	2nd
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish Galician			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
General description	<p>Optative subject included in the last course of the degree. Its main goal is to help the student to understand why the decision-taking process (particularly those included in the commercial management) need additional information provided by market researches.</p> <p>Additionally to the why, how to execute this type of investigation will be analyzed: methods, sources, technicians of collected of information, systems of analysis and interpretation of data.</p> <p>English Friendly subject: International students may request from the teachers: a) resources and bibliographic references in English, b) tutoring sessions in English, c) exams and assessments in English.</p>			

**Training and Learning Results**

Code	
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C1	CE1. To be familiar with the fundamental concepts and the development of the economy and business activity from a triple perspective: economic development, structural change and internationalization.
C4	CE4. To know the aims, functions and instrumental techniques of organizations and different subsystems, as well as the relationships existing between them from the perspective of a systems approach.
C6	CE6. To be able to find, select and analyze information, documentation and other instruments of economic, juridical and social character concerning domestic and international commerce, with the aim of guiding the design and implementation of the strategy and the operative management of commerce.
C7	CE7. To be familiar with the interrelation between strategic marketing and strategic management from the perspective of a market-oriented perspective, as well as the relationships between organizations and their milieus with the aim of designing, with the help of marketing concepts and tools, goals and strategies that will be deployed in a comprehensive marketing plan.
C11	CE11. To understand the concept of quality, its implications in the implementation of tasks and functions and its influence in commercial reputation, as well as being able to assess and set up management systems and quality standards.
C15	CE15. To know and apply the quantitative methods of operations research for decision making in the area of commerce, as well as the design and analysis of surveys through probabilistic sampling for carrying out market research.
C25	CE25. To be able to choose and apply techniques of social research for the study of society with the aim of guiding the commercial strategies of organizations, as well as being able to assess commercial policies.
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.
D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).
D2	CT2. Internet communication skills and use of multimedia tools.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D4	CT4. Analysis, synthesis and critical-thinking skills.
D8	CT8. Leadership and teamwork skills.
D11	CT11. Ability to adapt to new situations.
D12	CT12. Creativity.
D13	CT13. Ability to take on responsibilities and get fully involved at work.
D15	CT15. Commitment to professional ethics.
D16	CT16. Entrepreneurship.

<b>Expected results from this subject</b>			
Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Understanding and know how to use the concepts of market research	B1	C1	D1
		C7	D3
		C11	D4
		C15	D17
		C25	
To solve complex problems commercial and marketing managers can face	B1	C4	D1
	B2	C6	D2
	B6	C7	D3
		C11	D4
		C15	D8
		C25	D11
		C26	D12
			D13
			D15
			D16
		D17	

<b>Contents</b>	
Topic	
1. The market research role	Concept. Applications. Limitations. Ethical considerations. Types of research. Steps. Sources of information.
2. Exploratory research. Qualitative techniques	Characteristics. Discussion groups. In depth interview. Technical projectives. Observation.
3. Causal and descriptive research. Quantitative techniques	Characteristics. Experimentation. Ad hoc surveys. Periodic surveys.
4. Quantitative investigation	Measurement and properties of the scales. Types of scales: creation and evaluation Design of the questionnaire Sampling: basic concepts Types of analysis of data
5. Preparation of the report	Importance of the report. Structure of the report. Presentation.
6. Digital Marketing: Social networks and market research	Introduction: the most popular social networks The social networks as source of information Results analysis in social networks: tools

<b>Planning</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Laboratory practical	17	34	51
Lecturing	25	31	56
Laboratory practice	1	15	16
Problem and/or exercise solving	2	25	27

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Methodologies</b>	
	Description
Laboratory practical	The practical sessions will generally take place in seminars, occasionally in classrooms of computing. Each session has different aims related to the application of knowledges to different situations, and of acquisition of skills related with the topic of study.

Lecturing	Professor's master session. It is recommended to students a prior reading of the material delivered by the professor. It will help the students to follow the explanations, and will let them to actively participate and discuss the questions posed by the professor. The material delivered must be complemented with additional annotations derived of the explanation or of the included bibliography in the sources of information.
-----------	---

### Personalized assistance

Methodologies	Description
Lecturing	Attention to doubts can arise during the sessions or that arose in previous tasks.

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Laboratory practical	Assistance, attitude and performance during the practices, reflected especially by means of the delivered exercises.	30	B2	C7 C15 C25 C26	D1 D2 D3 D4 D8 D11 D12 D13 D15 D16 D17
Laboratory practice	Partial proof to develop in a master session class, in the middle of the course	35	B1 B2 B6	C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26	
Problem and/or exercise solving	Written and individual proof to realise once finalised the teaching. It includes open and short questions on the concepts studied.	35	B1 B2 B6	C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26	

### Other comments on the Evaluation

Once the period of one month from the beginning of the semester has passed, students will have a period of 10 business days to express, formally and by a writing, their intention to use the global evaluation system in the ordinary call for that semester, renouncing thus to continuous evaluation. To do this, students must send an email to the professor in-charge for the subject, with a copy to the degree coordinator (fc.organizacion@uvigo.es). If this intention is not expressed, it is understood that the student follows the continuous evaluation, renouncing the global evaluation in the ordinary call for said semester.

In the continuous evaluation modality, the final grade will be the result of the partial test scores (70% of the final grade) and the performance of the tasks performed during the course (30% of the final grade). In case the development of the course does not allow a partial test, this test will be included in the final exam of the subject. To pass the subject, the students must obtain a minimum score of 5 points. The score obtained by the participation and the realization and delivery of the tasks established by the teacher remains in the June and July session of the current academic year, but will not be maintained for successive courses. Any student who during the course participates in 20% of the evaluation tests of the program will not be able to obtain in any case the qualification of not presented.

Students who can not attend the continuous evaluation will be examined through a written test on the official date established in the exam calendar. The final grade will be the one with the one of the exam and will be valued at 10 points, considering that the approved grade is equal to or greater than 5. Students may have to provide a series of activities depending on the contingencies.

The subject will encourage the participation of students in the academic activities organized by the school or the university, which may be subject to an additional bonus to the activities of the course, with up to 0.3 points, provided that the

participation.

---

### Sources of information

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

---

### Recommendations

#### Subjects that it is recommended to have taken before

Operational research in the trading company/V06G270V01707

Social research techniques/V06G270V01708

**IDENTIFYING DATA****Economía internacional**

Subject	Economía internacional			
Code	V06G270V01803			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía aplicada			
Coordinator	Iglesias Malvido, Carlos			
Lecturers	Iglesias Malvido, Carlos			
E-mail	calu@uvigo.gal			
Web				
General description	Economía Internacional é unha materia que se ofrece no segundo semestre do cuarto ano do Grao de Comercio. Consta de 6 créditos ECTS.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	B3	C1		
	B4	C2		
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		C2	D3	
			D4	
			D5	
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.			D3	
			D4	
			D13	
			D17	
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	B3	C1	D4	
			D5	
			D17	

**Contidos**

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

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	20	40	60
Prácticas con apoio das TIC	15	40	55
Aprendizaxe colaborativa	5	25	30
Exame de preguntas obxectivas	5	0	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Prácticas con apoio das TIC	
Aprendizaxe colaborativa	

### Avaliación

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

### Other comments on the Evaluation

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

Transcorrido o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formal e por escrito, a súa intención de beneficiarse do sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria do citado cuadrimestre, renunciando así a avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor responsable da materia, cunha copia ao coordinador do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). De non manifestarse esta intención, enténdese que o alumno segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do dito cuadrimestre. Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo centro. Estas poden consultarse na páxina web do centro <http://fcomercio.uvigo.es>.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

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

#### Complementary Bibliography

Aranda, E. Pérez Moreno, S. y Sánchez Andrés A. (coord.), **Política económica y entorno empresarial**, Pearson, 2017  
Krugman P., **El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual**, Prentice-Hall, 2009  
Ochando, C. (coord.), **Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales**, Tirant lo Blanc, 2021  
Banco central europeo, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html>,  
Banco Mundial, [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org),  
Fondo Monetario Internacional, [www.fmi.org](http://www.fmi.org),  
Organización Mundial de Comercio, [www.wto.org](http://www.wto.org),

---

## **Recomendacións**

---

### **Subjects that it is recommended to have taken before**

---

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

---

### **Other comments**

---

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

---

**IDENTIFYING DATA****Electronic commerce: Computing Elements**

Subject	Electronic commerce: Computing Elements			
Code	V06G270V01806			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4th	1st
Teaching language	#EnglishFriendly Spanish			
Department				
Coordinator	González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	Castro Rascado, Enrique González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.gal			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
General description	Basic concepts of the e-commerce and his types. Websites and his technologies. Tools to value places of e-commerce. Security of the information and of the transactions in the e-commerce. Computer appearances of the legislation on the e-commerce			

**Training and Learning Results**

Code	
A2	Students will be able to apply their knowledge and skills in their professional practice or vocation and they will show they have the required expertise through the construction and discussion of arguments and the resolution of problems within the relevant area of study.
A3	Students will be able to gather and interpret relevant data (normally within their field of study) that will allow them to have a reflection-based considered opinion on important issues of social, scientific and ethical nature.
A4	Students will be able to present information, ideas, problems and solutions both to specialist and non-specialist audiences.
A5	Students will acquire the learning skills that are required to pursue further studies with a high degree of independence.
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
B3	CG3. To compile, process and interpret social, economic and legal data that will allow one to give an informed opinion on relevant issues in the commercial field.
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.
B5	CG5. To acquire skills for leadership, independent learning, teamwork, motivation and flexibility, as well as for responsible and ethical behavior in order to deal appropriately with all the agents working in the organization and in the professional sphere.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C24	CE24. To use the computer tools and the statistics, accounting, financial and marketing concepts and techniques for the production and interpretation of reports and for comprehensive planning and management: functions of the supply chain and delivery to the customer, commercial risk management, financial and accounting management, among others, through use of tools like web technologies, database management, electronic transmission of data, electronic commerce, CRM and integrated systems.
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.
D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).
D2	CT2. Internet communication skills and use of multimedia tools.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D4	CT4. Analysis, synthesis and critical-thinking skills.
D5	CT5. Ability to apply the theoretical and practical knowledge acquired in the academic context, in particular to apply multidisciplinary knowledge and thinking.
D6	CT6. Ability to make decisions and solve problems.
D7	CT7. Ability to listen actively and skills for non-verbal communication, persuasion, negotiation and presentation.
D9	CT9. Tolerance. Ability to appreciate different points of view.



D11 CT11. Ability to adapt to new situations.

D12 CT12. Creativity.

D13 CT13. Ability to take on responsibilities and get fully involved at work.

D15 CT15. Commitment to professional ethics.

D16 CT16. Entrepreneurship.

D17 CT17. Attention to detail, precision, striving for continuous improvement.

D18 CT18. Ability to reflect on one's own performance.

### Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
(*)	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18
(*)	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18

### Contents

Topic	
1. Introduction e-commerce	1.1 Introduction
2. Technological infrastructure of e-commerce	2.1. Internet and world wide web 2.2. Creation of an e-commerce website 2.3. Online security and payment systems 2.4. E-commerce and social networks
3. Business concepts	3.1. Marketing communications in e-commerce 3.2. e-Marketplaces 3.3 Legal issues in e-commerce

### Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	0	1
Presentation	12	25	37
Practices through ICT	18	35	53
Project	12	43	55
Objective questions exam	2	2	4

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Methodologies

	Description
Introductory activities	Assessment of the previous knowledges of the student and explanation of the methodology to be followed along the course.

Presentation	In these sessions will expose the different necessary subjects for the knowledge of the matter.
Practices through ICT	Exercises proposed by the professor that the students will resolve with the help of the computer in the classroom of computing. They will be individual works and in group.

### Personalized assistance

Methodologies	Description
Practices through ICT	They are varied the strategies that put to disposal of the student to follow successfully the personalised development of the subject. During the realisation of the exercises, the student will be able to compare if his work is correct through comparative models. In group tutorials the student can go checking the evolution in the learning by means of feedback in the process, participating in the evaluation of the work realised. The student will also have self-assessment tests, in order to systematically reflect on the work done, the advances on the learned and the practical functionality of the contents taught. In any teaching circumstance (classroom, online or mixed), the tutoring sessions may be carried out by telematic means (email, videoconference, Moovi forums, Virtual Office Remote Campus, ...) under the arrangement of prior appointment.

Tests	Description
Project	They are varied the strategies that put to disposal of the student to follow successfully the personalised development of the subject. During the realisation of the exercises, the student will be able to compare if his work is correct through comparative models. In group tutorials the student can go checking the evolution in the learning by means of feedback in the process, participating in the evaluation of the work realised. The student will also have self-assessment tests, in order to systematically reflect on the work done, the advances on the learned and the practical functionality of the contents taught. In any teaching circumstance (classroom, online or mixed), the tutoring sessions may be carried out by telematic means (email, videoconference, Moovi forums, Virtual Office Remote Campus, ...) under the arrangement of prior appointment.

### Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results		
Presentation	In this section described the works of theory realised by the students that will deliver in the terms fixed by means of the platforms that indicate along the course. Said works will be formed by a part in digital support (layout, development, etc) and another part of presentation by means of applications cloud. Distributed in four deliveries throughout the term.	30	A2 A3 A4 A5	C24 C26	D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Project	In this section, the realization of a project that encompasses the knowledge acquired in the subject is valued. Distributed in four deliveries throughout the term.	60	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C24 C26	D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Objective questions exam	Short questions related to the documentation made available to the student to establish the basic concepts.	10	A3 A5	B1 B3 B6	D1 D3 D4 D5

### Other comments on the Evaluation

All students are reminded of the prohibition of the use of mobile devices or laptops in exercises, practices and tests, in

compliance with Article 13.2.d) of the University Student Statute, regarding the duties of university students, which establishes the duty to "refrain from using or cooperating in fraudulent procedures in evaluation tests, in the work performed or in official University documents".

### **Evaluation**

Students may choose the evaluation system they wish to be applied. By default, they are in the continuous evaluation, but may renounce this evaluation to submit a single global exam. The renunciation to the continuous evaluation can be done through the Moovi platform until the day before the first test or evaluable delivery or by means of the renunciation enabled by the faculty.

### **Continuous evaluation**

In order to pass this evaluation it is necessary that the student obtains a minimum score of 50% of the total of the subject and also in the sections "Presentation", "Project" and "Questions" it is necessary to obtain a minimum score of 30% of the maximum score in each section.

Students will form work teams and develop a project throughout the whole term. The development of the project will be done by deliveries, each delivery consists of the parts of the project developed, the corresponding documentation, and the presentation. This corresponds to the sections: "Project-Presentation". For each delivery the teacher will make available to the student all the requirements of the delivery, as well as the documentation and sources of information considered necessary to carry it out. Each group will make the delivery in digital format, and a presentation explaining the most relevant details of the work done.

The sum of all the deliveries and presentations will constitute 90% of the total grade. There will be a total of four deliveries with their respective presentations distributed throughout the term. The dates of each of them will be published in the Moovi platform. The deliveries have the following weightings: **10%, 40%, 20% and 20%**. The remaining **10%** will be obtained by the resolution of questionnaires in the Moovi platform, and corresponds to the "Questions" section.

### **Global exam**

In order to pass this evaluation it is necessary that the student obtains a minimum score of 50% of the total of the subject and obtains a minimum score of 30% of the maximum score of these tests. This exam will consist of two sections:

- Test of short answers and/or development questions (40%) on the theory part.
- Presentation of a project carried out upon request and assignment by the teacher (60%).

An exam will be held on the date set by the center at the end of the term whose scores will be 100% of the subject, except for those students who have opted for continuous assessment who will only attend with the part that has not reached the minimum.

### **Participation in complementary activities**

Provided that the student has passed the subject according to the criteria described above, a maximum of 1 point will be added to the grade obtained for participation in certain external or internal activities that may take place during the term in which the subject is taught, and that the faculty of this subject considers of interest. These may be activities organized by the center, the university, or other entities, such as visits to companies, lectures, round tables, conferences, workshops, seminars, or similar. To this end, the teachers of the subject will previously communicate to the students by the usual means (in face-to-face hours or by Moovi) those activities in which the participation will mean an increase of the grade. Participation in each activity will be credited with 0.25 points, and up to a maximum of 1 point; in any case, the final grade of the subject may not exceed a maximum of 10. Students must provide a document accrediting their participation in each activity they wish to be counted within the deadlines indicated by the person coordinating the subject. In the case of activities organized by the center, the center will be responsible for collecting this information and transferring it to the teachers.

\*This didactic guide was originally written in Spanish and has been translated into other languages. If you have any doubts about its interpretation, please consult its Spanish version.

---

### **Sources of information**

#### **Basic Bibliography**

#### **Complementary Bibliography**

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

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

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

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

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

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

Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,

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

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

---

---

## **Recommendations**

---

### **Subjects that it is recommended to have taken before**

---

IT applied to commercial management/V06G270V01307

---

### **Other comments**

---

Those students that can not assist to class by reasons of work or have dispenses of assistance, will have to put in contact with the professors to principle of course to end to arbitrate the necessary measures so that they can realise continuous evaluation.

- 1.- Like support to the teaching, will use platforms of virtual learning (MOOVI)
  - 2.- It is convenient that the student activate the account of email that provides him the Univerity of Vigo.
  - 3.- Also for the follow-up of the matter, is indispensable to have an Gmail/Microsoft account
-

**IDENTIFYING DATA****Language for international communication: English**

Subject	Language for international communication: English			
Code	V06G270V01807			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4th	2nd
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	Duggan , Daniel John González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
General description	This is a B2 communicative course that makes use of the skills and knowledge of the Degree in Commerce. Designed as an ESP course, it combines language and communication skills with the specialization in trade, marketing and business as a driver. It will deal with career skills such as job searching and its approach is interdisciplinary by, for example, applying business methodologies (case studies, SWOT, PESTEL, ...).			

**Training and Learning Results**

Code				
A3	Students will be able to gather and interpret relevant data (normally within their field of study) that will allow them to have a reflection-based considered opinion on important issues of social, scientific and ethical nature.			
A5	Students will acquire the learning skills that are required to pursue further studies with a high degree of independence.			
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.			
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.			
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.			
C7	CE7. To be familiar with the interrelation between strategic marketing and strategic management from the perspective of a market-oriented perspective, as well as the relationships between organizations and their milieus with the aim of designing, with the help of marketing concepts and tools, goals and strategies that will be deployed in a comprehensive marketing plan.			
C8	CE8. To understand the psycho-sociological processes through which people learn, make decisions, communicate, manage their needs and relations, negotiate, buy, etc. with the aim of acquiring useful skills in the personal and professional areas.			
C18	CE18. To know and be able to use the chosen foreign language (English, French or German) orally and in writing, with the aim of using it for professional purposes, particularly for commercial activities.			
D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).			

**Expected results from this subject**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately using non-sexist, inclusive language both within the organization and with external agents in national and international contexts	A3	B4	D1	
To be familiar with the interrelation between strategic marketing and strategic management from the perspective of a market-oriented perspective, as well as the relationships between organizations and their milieus with the aim of designing, with the help of marketing concepts and tools, goals and strategies that will be deployed in a comprehensive marketing plan.	A3	B2	C7	C18
To understand the psycho-sociological processes through which people learn, make decisions, communicate, manage their needs and relations, negotiate, buy, etc. with the aim of acquiring useful skills in the personal and professional areas. Equality and diversity will be emphasized.	A5	C8		D1
To know and be able to use the chosen foreign language (English, French or German) orally and in writing, with the aim of using it for professional purposes, particularly for commercial activities.	B6		C18	D1

**Contents**

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

## Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	1	2
Lecturing	22	58	80
Laboratory practical	12	40	52
Case studies	0	4	4
Presentation	4	0	4
Problem and/or exercise solving	0	2	2
Simulation or Role Playing	4	0	4
Objective questions exam	2	0	2

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Methodologies

	Description
Introductory activities	Introduction to the subject: objectives, contents, methodology, criteria for evaluation, system of work etc.
Lecturing	Discussion of contents, theoretical bases and instructions on assignments, exercises or projects.
Laboratory practical	Practice of communicative skills in small groups, through individual, pair or team activities.

## Personalized assistance

Methodologies	Description
Laboratory practical	In any teaching context (in-class, online or blended), student assistance may be done online (email, remote campus) by appointment. Any demand for such an assistance will be replied in a maximum period of three working days, whenever possible.

## Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Case studies	Group activity. An analysis of a company, written as a report. For example, an audit including SWOT, PESTEL and Five Forces.	15	A3 A5	B2 B4 B6	C7 C18	D1
Presentation	Group presentation based on assigned readings of a current topic, for example, social marketing.	20	A3 A5	B2 B4 B6	C18	D1
Problem and/or exercise solving	Elaboration of a questionnaire for market research. This will be an individual, peer-reviewed activity.	15	A3 A5	B4	C18	D1
Simulation or Role Playing	Simulation of a job interview. It will be an individual activity and may comprise oral and written skills.	10	A5	B4 B6	C8 C18	D1

Objective questions exam	It will encompass the different units and materials dealt with in the course. There will be questions on vocabulary, language functions and appropriate use of English in context, reading, listening, writing and other issues such as the communicative content of the course. There will be short and closed-answer questions.	40	A3 B2 C18 D1 A5 B4
--------------------------	---	----	-----------------------

### Other comments on the Evaluation

ATTENDANTS: The evaluation will be continuous. 75% attendance is required. Arriving late will be considered non-attendance. The students who fail may take an exam in July (results will be 100% of the grade).

NON ATTENDANTS: Any student unable to meet the attendance requirement of 75% evaluation **must communicate it to the professor in the first month of class, or at the moment when attendance is impossible**. These students may take an exam at the end of the period of classes whose result will add up to 100% of the qualification. In the event of failing the subject, they may retake an exam in July.

N.B.: In case of plagiarism, the student will fail.

### Sources of information

#### Basic Bibliography

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

#### Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Recommendations

#### Subjects that it is recommended to have taken before

Language for intercultural negotiation: English/V06G270V01505

#### Other comments

A complete bibliography as well as the necessary material for the course, will be uploaded in the e-teaching platform Moovi.

NB: In order to foster the participation in complementary activities such as company visits, talks, round tables, lectures, seminars, etc, the final grade could increase up to 0.5 points. The professor will indicate which are the recommended

activities and the student will show documentary proof of attendance. This will only be applicable for students who have passed the subject.

---



**IDENTIFYING DATA****Idioma para a comunicación internacional: Alemán**

Subject	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Code	V06G270V01809			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	4	2c
Teaching language	Alemán Castelán			
Department				
Coordinator	Barsanti Vigo, María Jesús			
Lecturers	Barsanti Vigo, María Jesús			
E-mail	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	Nesta materia, ademais de seguir insistindo na adquisición dunha boa destreza idiomática xeneral no nivel comprensivo e comunicativo, poderase incidir máis de cheo na práctica dalgunhas habilidades que poidan ser útiles de face á futura actividade que o alumnado deberán afrontar, ao ter que utilizar un idioma estranxeiro como ferramenta de traballo, tanto no mundo laboral como no profesional.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	C7
Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C26
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	C8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14

**Contidos**

Topic	
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

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Traballo tutelado	5	7	12
Prácticas de laboratorio	13	17	30
Resolución de problemas	4	59	63
Lección maxistral	18	22	40
Resolución de problemas e/ou exercicios	5	0	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Traballo tutelado	Nas horas de traballo autónomo do alumnado
Prácticas de laboratorio	Nas horas de traballo en aula e en grupo

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Prácticas de laboratorio	O alumnado realizará exercicios de comprensión baseados no vocabulario específico aprendido	30	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	30	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final escrito	40	C7 C8 C14 C18 C26

### Other comments on the Evaluation

1ª Convocatoria xaneiro-maio

A avaliación e a conseguinte cualificación do traballo do alumnado levarase a cabo cun procedemento de avaliación continua de acordo coas porcentaxes descritas máis arriba. O exame final escrito realizarase a última semana de clase. A

nota do exame escrito non deberá ser inferior a 4 para optar a superar a materia.

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

2ª Convocatoria xuño-xullo

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

---

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

#### **Basic Bibliography**

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

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

#### **Complementary Bibliography**

Castell, Andreu, **Gramática de la lengua alemana**, 2024

Haensch, Gunter y López Casero, Francisco, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch**, 1995

Hering, Axel und Matussek, Magdalena, **Geschäftskommunikation. Schreiben und Telefonieren**, 1996

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

Stalb, Heinrich, **Aufbaukurs Deutsch**, 1993

---

### **Recomendacións**

#### **Subjects that it is recommended to have taken before**

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

---

**IDENTIFYING DATA****Traballo de Fin de Grao**

Subject	Traballo de Fin de Grao			
Code	V06G270V01991			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	4	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Informática			
Coordinator	González Dacosta, Jacinto			
Lecturers	González Dacosta, Jacinto			
E-mail	jdacosta@uvigo.gal			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
General description	O traballo fin de grao é un traballo persoal que cada estudante realizará de xeito autónomo baixo tutorización docente e que debe permitirle mostrar de forma integrada a adquisición de coñecementos e as competencias asociadas a a titulación			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Code	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D12	CT12. Creatividade.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Será capaz de buscar e estruturar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	B1	D1
	B3	D2
	B6	D4
		D5
		D6
		D7
		D12
		D16
	D18	
Será capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	B4	
	B6	

**Contidos**

Topic
-------

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Aprendizaxe baseado en proxectos	0	122	122
Traballo tutelado	4	10	14

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo do estudante.	100	B1 B3 B4	D2 D4 D5 D6 D7 D12 D16 D18

### Other comments on the Evaluation

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

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

A avaliación seguirá a normativa de TFG aprobada polo centro.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

### Recomendacións

#### Other comments

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

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

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