



Escola Universitaria de Estudos Empresariais

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE DAS TITULACIÓNS: GRAO EN COMERCIO, MASTER EN COMERCIO INTERNACIONAL, MASTER EN DIRECCIÓN DE PEMES.

UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER A SITUACIÓN NO MAPA PREMA NO SEGUINTE ENLACE OU BEN USE STREETVIEW.PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

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



INSTALACIÓNS E SERVIZOS

Pode consultar esta información na web do centro: <http://euee.uvigo.es/>

EQUIPO DIRECCIÓN

Equipo Directivo da Escola Universitaria de Estudos Empresariais da Universidade de Vigo | EUEE (uvigo.es)

CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO DA UNIVERSIDADE DE VIGO
- O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio impartido pola EUEE se pode consultar na sua páxina web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

Grao en Comercio

Materias**Curso 1**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01101	Economía: Microeconomía	1c	6
V06G270V01102	Empresa: Matemáticas comerciais	1c	6
V06G270V01103	Empresa: Principios de xestión responsable	1c	6
V06G270V01104	Matemáticas: Matemáticas	1c	6
V06G270V01105	Socioloxía: Socioloxía do consumo	1c	6
V06G270V01201	Economía: Economía española e mundial	2c	6
V06G270V01202	Economía: Macroeconomía	2c	6
V06G270V01203	Empresa: Fundamentos de contabilidade	2c	6
V06G270V01204	Empresa: Fundamentos de mercadotecnia	2c	6
V06G270V01205	Estatística: Estatística	2c	6

Curso 2

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

Curso 3

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01501	Contabilidade de xestión	1c	6
V06G270V01502	Decisións de financiamento no comercio	1c	6
V06G270V01503	Planificación de recursos de información integrados	1c	6
V06G270V01504	Xestión do comercio exterior	1c	6
V06G270V01505	Idioma para a negociación intercultural: Inglés	1c	6

V06G270V01506	Idioma para a negociación intercultural: Francés	1c	6
V06G270V01507	Idioma para a negociación intercultural: Alemán	1c	6
V06G270V01601	Presentación e interpretación da información financeira	2c	6
V06G270V01603	Mercadotecnia internacional	2c	6
V06G270V01604	Dereito do traballo	2c	6
V06G270V01605	Tributación das operacións comerciais	2c	6
V06G270V01606	Estratexia empresarial e xestión de axudas	2c	6

Curso 4

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Microeconomía**

Materia	Economía: Microeconomía			
Código	V06G270V01101			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Carácter FB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Alonso Carrera, Jaime Freire Serén, María Jesús González Savignat, María del Mar			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	A materia pretende ofrecer a o alumnado unha visión de a economía desde un punto de vista global para logo facelo desde o punto de vista microeconómico, para o que se analizarán o funcionamento de os mercados e o comportamento de os diferentes axentes económicos:			

Competencias

Código	
CG1	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.
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	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.
CE6	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.
CE21	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias				
Desenvolver a capacidade de os estudantes para analizar os efectos que sobre o comportamento de os axentes económicos, e sobre os mercados, teñen os distintos cambios en a economía	CB1	CG1	CE1	CT1	
		CB2	CG2	CE2	CT1
		CB3	CG2	CE3	CT3
		CB4	CG3	CE4	CT4
		CB5	CG3	CE5	CT4
			CG5	CE6	CT5
			CG5	CE8	CT5
			CG6	CE9	CT6
			CG7	CE21	CT7
			CG8		CT8
			CG9		CT9
					CT13

Espertar o interese de o alumnado respecto a a análise de os efectos de as políticas microeconómicas de maneira que sexan capaces de formar unha opinión sobre a eficacia de un novo instrumento de política económica de face a conseguir os obxectivos para os que se creou.	CB1	CG1	CE1	CT1
Fomentar o traballo en grupo e potenciar as habilidades para expresar e defender en público os seus argumentos	CB2	CG1	CE3	CT1
	CB3	CG2	CE4	CT2
	CB4	CG2	CE5	CT3
	CB5	CG3	CE6	CT3
		CG3	CE6	CT4
		CG4	CE7	CT4
		CG5	CE9	CT5
		CG5	CE21	CT5
		CG6		CT6
		CG7		CT6
		CG8		CT7
		CG9		CT8
				CT13

Contidos

Tema	Tema 1. Pensar como un economista: conceptos básicos. Escaseza. Economía. Racionalidad. Eficiencia e equidad. Custo de oportunidade. Análise marxinal. Modelos económicos. Microeconomía e macroeconomía. O mercado. Variables económicas.
I. Introducción	
II. A conduta de os consumidores	Tema 2. Funcionamento de os mercados: elementos básicos de oferta e demanda. A curva de oferta, a curva de demanda e desprazamentos. Equilibrio e mecanismo de o mercado. A elasticidad. Efectos de a intervención de o Estado: controis de prezos e impostos. Tema 3. Os gustos, u orzamento e a elección de o consumidor. As cestas. Os gustos, a curva de indiferenza e a relación marxinal de sustitución. A restricción orzamentaria e as variacións de prezos e renda. A elección. De a demanda individual a a demanda de mercado
III. A conduta de a empresa	Tema 4. A produción: tecnoloxía e rendementos de escala. A función de produción. Produto medio e marxinal. Lei de rendementos marxinais decrecentes. Descrición de os rendementos de escala. Tema 5. Os custos de produción. Custo económico e custo contable. Custo de oportunidade. Custos irrecuperables. Custos fixos e variables. De a función de produción a a curva de custo total, custo fixo e variable. Custo medio e marxinal. O custo a longo prazo e a elección de a combinación de factores que minimizan custos (recta isocoste, isocuanta e relación técnica de sustitución, elección). Decisións de produción. Tema 6. Maximización de beneficios e oferta competitiva. Ingreso total e beneficio. Ingreso marxinal, custo marxinal e maximización de beneficios. A curva de custo marxinal e a decisión de oferta de a empresa competitiva. Curva de oferta de a empresa en competencia perfecta a curto e longo prazo. Equilibrio competitivo a longo prazo. Curva de oferta de a industria. Excedente de o consumidor e de o produtor.

IV. Competencia imperfecta e fallos de o mercado Tema 7. O poder de mercado. Monopolio natural e barreiras a a entrada. Decisións de produción e prezos. O ingreso e a maximización de os beneficios. O custo de o monopolio en termos de benestar. Oligopolio e competencia monopolística. Tema 8. Externalidades, bens públicos e información asimétrica. Externalidades e ineficiencia de o mercado. Bens públicos fronte a outros bens. O problema de o parásito.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	14	14	28
Resolución de problemas de forma autónoma	4	8	12
Lección maxistral	27	57	84
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	22	26

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Dedicaremos as clases prácticas a realizar pequenas probas e exercicios que o estudante terá que resolver.
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno poderá acceder a unha plataforma de teleenseñanza onde dispoñerá de boletines de exercicios para reforzar os contidos de cada tema.
Lección maxistral	O docente plantexará os puntos principais de cada tema e esborazará ditos puntos

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	O docente axudará a resolver as dúbidas que se susciten en a resolución de exercicios e problemas por parte de o alumnado. Dedicará tempo a aclarar as dúbidas que poidan xurdir de o explicado en as clases teóricas e postas de manifesto en a resolución de cuestións e exercicios.
Lección maxistral	O docente resolverá as dúbidas que poidan xurdir dos temas explicados nas clases teóricas

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	*Exámenes parciais que implican a *resolucion de exercicios e preguntas curtas	40	CG1 CG2 CE6 CE21 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT13
Resolución de problemas de forma autónoma	A resolución de Test e pequenos exercicios	0	CG1 CG2 CG3 CG5 CT3 CT4 CT6
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final.	60	CG1 CG2 CG3 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Na modalidade de avaliación continua a nota final dos alumnos será o resultado da nota do exame final (60% da nota final) e da nota de de as distintas probas que se farán ao longo do curso (40% da nota final). O exame final (ata 6 puntos) realizarase na data oficial establecida no calendario de exames. A avaliación continua (ata 4 puntos) inclúe a resolución de exercicios e cuestións de maneira autónoma.

Os alumnos que no prazo fixado (antes da terceira semana de docencia) renuncien á avaliación continua, solicitándoo por escrito ao profesor da materia ou que ao longo do curso presenten un xustificante que acredite documentalmente e de maneira suficiente a causa que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua, terán que presentarse a un exame final na data oficial fixada no calendario de exames e a nota final da materia será a do exame final, o cal se valorará sobre 10 puntos.

Aqueles alumnos que non presenten a solicitude de renuncia á avaliación continua serán cualificados segundo a modalidade de avaliación continua (60% da nota, a do exame final e o 40% restante a cualificación da resolución de exercicios e cuestións de forma autónoma).

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

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

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

Na convocatoria de xullo e nas convocatorias extraordinarias a nota final da materia será a nota do exame oficial que se realizará nas datas fixadas no calendario de exames, exame que no devandito caso valorarase sobre 10 puntos.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

Pindyck, R. y Rubinfeld, D, **Microeconomía**, 9ª, Pearson, 2018

Acemoglu, D , Laibson, D y List, J. A, **Economía**, 1ª, Antoni Bosch, 2017

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo *COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

A MESMA METODOLOXÍA PERO levará A CABO A *TRAVES DO CAMPUS REMOTO

* Metodoloxías docentes que se modifican

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (*tutorías)

*TUTORÍAS NO DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA A *TRAVES DO CORREO *ELECTRONICO, HABILITÁSESE *TAMBIEN UN FORO PARA DÚBIDAS EN *FAITIC

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir

É PROBABLE QUE EN *ALGUN TEMA REDÚZANSE ALGÚNS EPÍGRAFES

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

PROPORCIONARASE MATERIAL EN *FAITIC

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

* Probas xa realizadas

Proba *XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

... Ás PROBAS XA REALIZADAS *PRESENCIALMENTE MODIFICÁSESELLES O PESO PODENDO CHEGAR A DUPLICARSE

* Probas pendentes que se manteñen

Proba *XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

O RESTO DE PROBAS (E O seu PESO) MODIFICÁSENSE PARA ADAPTARSE Á SITUACIÓN SOBREVINDA

* Probas que se modifican

[Proba anterior] => [Proba nova]

* Novas probas

* Información adicional

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Matemáticas comerciais**

Materia	Empresa: Matemáticas comerciais			
Código	V06G270V01102			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Cabaleiro Casal, Roberto			
Profesorado	Cabaleiro Casal, Roberto			
Correo-e	rcab@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	A materia matemáticas comerciais céntrase no coñecemento tanto das bases que fundamentan o proceso xeral lóxico-financeiro, como unha ampla casuística de operacións susceptibles de valoración con criterios diversos.			

Competencias

Código	
CG1	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.
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG6	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
CE6	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.
CE19	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.
CE21	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.
CE22	CE22. Saber identificar, avaliar e minimizar os riscos propios ás actividades económicas, en especial os vencellados coas transaccións.
CE24	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
---------------------------	--------------

Saber cales son os elementos intervinientes e suscitar e calcular as diferentes magnitudes en operacións de formación e amortización de capitais.	CG1 CG2 CG3 CG6	CE22 CE24	CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT17 CT18
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	CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Contidos

Tema	
1. Fundamentos básicos	1.1. Conceptos básicos na elección financeira 1.2. Leis financeiras 1.3. Suma financeira de capitais 1.4. Operación financeira 1.4.1. Concepto e elementos 1.4.2. Clasificación 1.4.3. Reserva matemática ou saldo financeiro 1.5. Magnitudes financeiras
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 indicados
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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	25	48
Resolución de problemas	18	68	86
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2
Observación sistemática	1	0	1

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados con a 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 de a información dispoñible e a interpretación de os resultados. Adóitase utilizar como complemento da lección maxistral.
Prácticas de laboratorio	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentales relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos especiais con equipamiento e software informático especializado.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	O alumno terá un seguimento continuo e unha atención personalizada a través dunha aprendizaxe colaborativa a través dun conxunto de tarefas e de actividades que se propoñen a o alumno, seguindo un itinerario de aprendizaxe.
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.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación que poden incluír preguntas tipo test ou preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	40	CG1 CE6 CT1 CG2 CE19 CT3 CG3 CE21 CT4 CG6 CE22 CT5 CE24 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, o alumnado debe aplicar os coñecementos adquiridos.	50	CG1 CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións do alumnado.	10	CG1 CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Durante o curso académico realízanse diversas probas tipo test ou de preguntas directas sobre contidos concretos que suporán o 30% da cualificación sobre unha base de 10 puntos, e recompílanse evidencias sobre as manifestacións positivas por parte do alumnado no proceso de ensino/aprendizaxe froito da observación sistemática por parte do profesor, que suporán un 10% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Neste proceso de avaliación continua, na última semana do cuadrimestre realízase unha última proba escrita que poderá conter preguntas tipo test e/ou preguntas directas, así como de resolución de problemas e/ou exercicios e que suporará o 60% da nota da materia, correspondendo o 10% a preguntas tipo test e preguntas directas e o 50% á resolución de problemas e/ou exercicios. A proba da última semana do cuadrimestre cualifícase sobre unha base de 10 puntos, sendo necesario obter, polo menos, 3 puntos para que teña efecto a valoración polo descrito proceso de avaliación continua. A materia está superada cando as achegas das cualificacións das probas anteriores á cualificación total alcance, como mínimo, 5 dos 10 puntos posibles.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

CRUZ RAMBAUD, S.; VALLS MARTÍNEZ, M. C., **Introducción a la Matemática Financiera**, Pirámide, 2008

MINER, J., **Matemática Financiera**, McGrawHill, 2004

PABLO LÓPEZ, A. DE, **Matemática de las Operaciones Financieras.**, UNED, 2002

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

Materias que continúan o temario

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as líneas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. Polo tanto podería ser obxecto de posteriores axustes a medida que o aconselle o propio desenvolvemento do curso académico.

Doutra banda, esta guía aporta ós alumnos a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso de formación.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen:

En caso dun escenario de ensino non presencial, manteranse as metodoloxías docentes de lección maxistral e de resolución de problemas. Utilizaríanse as ferramentas virtuais que a UVigo pon a disposición do PDI e o alumnado (Aulas e Despachos virtuais, Moovi, correo electrónico, etc.)

* Metodoloxías docentes que se modifican:

Nun escenario de ensino non presencial, substituíranse as prácticas de laboratorio por resolucións de problemas e/ou exercicios.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (tutorías):

As tutorías realizaranse a través dos medios telemáticos postos a disposición do profesorado e do alumnado pola UVigo, con sistema de concertación previa.

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir:

Debido a que as clases non presenciais requiren de máis dedicación por parte do alumnado que as clases presenciais, reaxustaríase o contido dos temas, si fose necesario, para que o alumnado poida alcanzar as competencias que se requiren.

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe:

En caso de docencia plenamente virtual, facilitarase ao alumnado contidos adicionais a través da plataforma Moovi para que poida preparar a materia.

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

As porcentaxes correspondentes aos distintos tipos de probas (preguntas obxectivas, resolución de problemas e observación sistemática) establecidos na guía docente mantéñense independentemente do escenario presencial/non presencial, solicitándose a información nun escenario de ensino non presencial a través dos medios que a UVigo pon a disposición do

colectivo universitario (Campus Remoto, Moovi, etc.).

* Información adicional

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

Materia	Empresa: Principios de xestión responsable			
Código	V06G270V01103			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Profesorado	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Correo-e	asinde@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	A materia trata de presentar á empresa como axente no sistema económico, o seu goberno, funcionamento e estrutura, así como a responsabilidade da súa actuación con respecto aos axentes internos e externos.			

Competencias

Código				
CG1	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.			
CE4	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.			
CE11	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.			
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.			
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Coñecer as áreas funcionais da empresa para dispor dunha visión global da organización na súa contorna, así como das funcións directivas que se orientan desde unha perspectiva ética á consecución dos obxectivos empresariais.	CG1	CE4 CE11 CE14	CT15
Comprender o concepto de calidade, a súa repercusión nas tarefas e función, e a súa influencia no desempeño comercial, así como saber implantar e avaliar sistemas de xestión e normas de calidade.		CE11	

Contidos

Tema	
Tema 1. A empresa e a súa contorna.	Concepto de empresa A empresa como sistema Subsistemas da empresa Entorno e empresa Posición competitiva da empresa
Tema 2. O empresario e os obxectivos empresariais.	Teorías da empresa Teoría do empresario Obxetivos empresariais Obxetivos e grupos de interés
Tema 3. Ética e responsabilidade na empresa do século XXI.	Introducción Concepto de ética e moral Ética empresarial Colectivos afectados pola ética empresarial Os custos da falta de ética
Tema 4. A ética e a dirección de empresas.	Componentes do sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humano Sistema cultural Sistema político Responsabilidade da dirección

Tema 5. A xestión responsable dos recursos financeiros.	Obxetivos e tarefas da función financeira Concepto de inversión Valoración de inversións Ciclo de explotación da empresa e a súa xestión Financiación Fontes de financiación
Tema 6. Empresa e produción responsable.	Sistema de produción Eficiencia e produtividade I+D+i Custos de produción Capacidade de produción e localización Xestión de inventarios
Tema 7. Sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental	Concepto de calidade. Implantación de sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental Ferramentas de apoio

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	19	46
Resolución de problemas	14	20	34
Estudo de casos	8	19	27
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	30	32
Exame de preguntas obxectivas	1	10	11

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado.
Resolución de problemas	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno de forma individual ou en grupo baixo a supervisión do profesor.
Estudo de casos	Resolución en grupo de casos de empresas relacionados cos contidos da materia, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

Estudo de casos Tempo reservado para orientar e atender ao alumnado e resolver as súas dúbidas no proceso de adquisición das competencias da materia. O alumno disporá desta atención personalizada no horario de tutorías que para ese efecto será publicado no centro.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de exercicios, casos ou supostos sobre contidos e conceptos desenvolvidos na materia	50	CT15
Exame de preguntas obxectivas	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polo alumno sobre a materia. A resposta debe ser breve.	50	CG1 CE4 CE11 CE14

Outros comentarios sobre a Avaliación

- @alumn@ deberá superar tanto a parte teórica como a parte práctica do exame final. A cualificación será a nota media obtida en ambas as partes. Cualificarase de 0 a 10, sendo necesario para aprobar obter unha media non inferior a 5. En todo caso, @s profesor@s resérvanse a posibilidade de expor algún traballo ou actividade, así como valorar a asistencia participativa na clase. A concreción das actividades a realizar dependerá en gran medida do número de alumn@s, medios para traballar en grupo.
- Compromiso ético. Espérase que @alumn@ presente un comportamento ético adecuado. En o caso de detectar un comportamento non ético (copia, plagio, utilización de aparellos electrónicos non autorizados, por exemplo) considerarase que @alumn@ non reúne os requisitos necesarios para superar a materia. En ese caso, a cualificación global en o presente curso académico será de suspenso (0,0).

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumnado na materia de maneira flexible. Polo que, poden ser requeridos reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situación que puidesen xurdir. Así mesmo, aportarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

En caso de que a docencia deixara de ser presencial, en principio a avaliación pasaría a ter a seguinte estrutura: exame tipo test + prácticas de clase. O examen constaría de 40% parte de teoría e 40% parte práctica. As prácticas de clase suporían un 20% .

Estas adaptacións están en calquera caso suxeitas ao desenvolvemento da materia, en particular ao momento en que se producese o paso a unha modalidade de docencia distinta, polo que poden ser necesarios cambios adicionais na avaliación e/ou as metodoloxías que se comunicarían ao alumnado en tempo e forma.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Matemáticas: Matemáticas				
Materia	Matemáticas: Matemáticas			
Código	V06G270V01104			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	Hervés Beloso, Carlos			
Profesorado	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos Sanmartín Carbón, Esperanza			
Correo-e	cherves@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descrición xeral	<p>A materia Matemáticas, na titulación de Grao en Comercio, ten como función primordial proporcionarlle ao alumnado a linguaxe, os coñecementos e as principais técnicas matemáticas básicas que precisará tanto na súa formación como no exercicio profesional.</p> <p>Ademais, deberá contribuír a desenvolver o razoamento lóxico para a resolución de problemas, a capacidade de análise de datos, a interpretación de resultados e a síntese de conclusións; fomentando en todo momento a participación, a colaboración e o espírito crítico.</p> <p>Para iso, buscarase a comprensión e o manexo dos conceptos e as técnicas fundamentais de álgebra lineal e cálculo; así como a súa aplicación a diversas áreas de estudo.</p>			

Competencias

Código	
CE21	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.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Coñecer as técnicas básicas de derivación de funcións reais de variable real e a súa aplicación no contexto económico.	CE21	CT3 CT4 CT5 CT17
Calcular autovalores, determinar se unha matriz é diagonalizable e clasificar formas cadráticas atendendo ó seu signo.	CE21	CT3 CT4 CT5 CT17
Aplicar as nocións básicas e as regras do cálculo diferencial de funcións de varias variables para formular e resolver problemas de optimización.	CE21	CT3 CT4 CT5 CT17
Argumentar de modo claro e rigoroso, tanto en forma oral como escrita.		CT3 CT4 CT17

Contidos

Tema

Funcións reais dunha variable.

Introdución. Funcións elementais: dominio, límites, continuidade, crecemento.

Derivabilidade: Cálculo de derivadas. Interpretación económica. Máximos e mínimos.

Derivadas de orde superior: Concavidade/convexidade.

Cálculo matricial.

Matrices. Operacións con matrices. Determinantes.

Sistemas de ecuacións lineais.

Autovalores.

Formas cuadráticas. Signo dunha forma cuadrática.

Funcións de varias variables reais.
Optimización.

Introdución. Gráficas, conxuntos de nivel e propiedades.

Derivadas parciais: Cálculo e interpretación. Matriz xacobiana. Regra da cadea.

Derivadas de orde superior. Matriz hessiana.

Convexidade e concavidade. Máximos e mínimos.

Optimización sen restricións. Condicións necesarias e suficientes de 1ª e 2ª orde para a existencia de óptimos.

Optimización con restricións de igualdade. Condicións necesarias, e condicións suficientes.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	26	26	52
Resolución de problemas de forma autónoma	0	25	25
Seminario	22	33	55
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	16	18

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte dos profesores das liñas xerais dos contidos, teóricos e prácticos, sobre a materia; có obxectivo de facilitar a adquisición de coñecementos por parte do alumnado.
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de problemas propostos na aula.
Seminario	Nas clases prácticas fomentarase a intervención do alumnado para expoñer as súas dificultades, intervir na resolución das dificultades plantexadas por outros compañeiros, ou en exercicios e cuestións plantexadas polos profesores.

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

Seminario	Nas clases poderán atenderse as dúbidas que teña o alumnado para o seguimento da materia. Haberá titorías presenciais/online coa utilización dos despachos virtuais e do correo electrónico.
-----------	--

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Asistencia e aproveitamento das clases teóricas e prácticas	10	CT4 CT17

Seminario	Traballo realizado nas clases prácticas	30	CE21	CT3 CT4 CT5 CT17
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame final	60	CE21	CT3 CT4 CT5 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para a cualificación por avaliación continua, é necesario:

- obter una nota mínima de 3 puntos (sobre 10) no exame final
- asistir con regularidade ás clases teóricas e prácticas

Para o estudantado que non sexa avaliado por avaliación continua, a cualificación será a que resulte exclusivamente do exame final (100%)

Poderá realizarse unha proba parcial que será tida en conta para o exame final.

Na convocatoria de fin de carreira, o exame suporá o 100% da cualificación.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Todas as que sexa posible de acordo coa situación. As actividades e metodoloxías xa previstas adaptaranse á modalidade non presencial.

* Metodoloxías docentes que se modifican

A actividade docente impartirase mediante Campus Remoto (aulas virtuais) e utilizarase a plataforma de teledocencia Moovi.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

Titorías non presenciais coa utilización do despacho virtual e do correo electrónico.

* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir

Non procede.

* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe

Non procede.

* Outras modificacións

De habelas, informarase debidamente ao estudiantado.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

As posibles variacións nas probas e nas súas ponderacións dependerán do momento do cuatrimestre en que se poida producir a situación de docencia non presencial e informarase das mesmas ao estudiantado coa debida antelación.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Socioloxía: Socioloxía do consumo**

Materia	Socioloxía: Socioloxía do consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	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.			

Competencias

Código				
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
CG5	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.			
CG6	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			
CE3	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.			
CE8	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.			
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.			
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.			
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
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.	CG3	CE3	CT4
	CG5	CE8	CT5
	CG6	CE14	CT10 CT15
Comprender e analizar a evolución do consumo tendo en conta os cambios económicos, políticos, sociais e culturais.	CG3	CE3	CT4
	CG5	CE8	CT5
	CG6	CE14	CT10 CT15
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.	CG3	CE3	CT4
	CG5	CE8	CT5
	CG6	CE14	CT10 CT15

Contidos

Tema	
------	--

1. A sociedade de consumo: emerxencia e consolidación.	<ul style="list-style-type: none"> - Aproximación á sociedade de consumo: conceptualización e contextualización. - Formación e desenvolvemento da sociedade de consumo de masas. - A sociedade de consumo en España.
2. Bases sociais e culturais do funcionamento dos mercados.	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución do suxeito social do consumo: os novos suxeitos de consumo. - Consumo e relacións sociais: relacións de xénero e relacións de consumo. - A importancia das redes sociais no funcionamento dos mercados.
3. Configuración social do mercado e prácticas de consumo.	<ul style="list-style-type: none"> - A(s) cultura(s) de consumo. - Os efectos sociais e culturais das prácticas de consumo. - A construción das identidades sociais e dos estilos de vida.
4. A política de o consumo: relacións de poder	<ul style="list-style-type: none"> - Globalización, produción e consumo. - Os novos espazos e tempos de consumo. - Os novos modelos e prácticas de consumo.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	56	83
Estudo de casos	10	15	25
Traballo tutelado	10	30	40
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2

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

Metodoloxía docente

	Descrición
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 entregárase 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

Metodoloxías	Descrición
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

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	Valorarase a resolución dos casos prácticos	25	CG3 CE3 CT4 CG5 CE8 CT5 CG6 CE14 CT10 CT15
Traballo tutelado	Valorarase a elaboración dun traballo	30	CG3 CE3 CT4 CG5 CE8 CT5 CG6 CE14 CT10 CT15
Exame de preguntas obxectivas	Realizarase proba tipo test sobre todos os contidos da materia.	45	CG3 CE3 CT4 CG5 CE8 CT5 CG6 CE14 CT10 CT15

Outros comentarios sobre a Avaliación

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 a esta avaliación continua presentando un escrito á persoa responsable da docencia. Prazo: 3 semanas dende o inicio da actividade docente.

AVALIACIÓN FINAL

O alumnado que non se acolla ao sistema de avaliación continua será avaliado nun exámen final nas datas fixadas polo Centro. Este exámen final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico na que se incluírán todos os contidos da materia. Representará o 100% da nota final.

Convocatoria de segunda oportunidade: O alumnado que non supere a materia na primeira oportunidade poderá presentarse ao exámen final na data fixada polo Centro no seu calendario de exámes. Este exámen final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico na que se incluírán todos os contidos da materia. Representará o 100% da nota final.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Ante calquer eventualidade derivada do COVID 19 por mor da cal a docencia non puidera desenvolverse de xeito presencial a actividade docente impartirase mediante o Campus Remoto.

Se manteñen as metodoloxías docentes propostas e a atención personalizada, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto.

As titorías serán programadas de xeito virtual na modalidade de concertación previa

Se elimina o requisito de porcentaxe de asistencia mínimo para a avaliación continua.

Para seguir a materia por avaliación continua o alumnado debe entregar como mínimo o 80% das actividades prácticas propostas.

No caso da avaliación continua e da avaliación final se mantén o sistema de avaliación descrito no apartado que corresponde.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Economía española e mundial**

Materia	Economía: Economía española e mundial			
Código	V06G270V01201			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Padín Fabeiro, María Carmen			
Profesorado	Padín Fabeiro, María Carmen			
Correo-e	padin@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	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. 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. Organízase en Actividades Básicas (AB) e Actividades Complementarias (AC)			

Competencias

Código			
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.		
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.		
CE1	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.		
CE3	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.		
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.		
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.		
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.		

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Adquirir coñecementos básicos para entender o funcionamento da economía mundial e española	CG3	CE1 CE3	CT3
Manexar a información estatística proporcionada polas fontes estatísticas da economía mundial e de España	CG3		CT13
Sintetizar a información estatística en indicadores económicos relevantes	CG3	CE1 CE3	
Elaborar e expoñer os resultados, empregando nun nivel básico os programas informáticos de cálculo e realizar gráficos e presentacións	CG3 CG4		CT15 CT17
Redactar e sintetizar os resultados anteriores	CG3 CG4	CE1	CT3 CT13 CT15 CT17
Someter a contraste e discusión as ideas proporcionadas nas leccións maxistras	CG4	CE1	CT3 CT17
Revisar con certa periodicidade a evolución dos resultados acadados			CT3 CT15 CT17
Xestión persoal efectiva entemos de tempo, planificación e comportamento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal			CT3 CT13 CT15 CT17
Amosar motivación polocalidade e pola mellora continua			CT15 CT17

Contidos	
Tema	
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			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	0	27
Prácticas de laboratorio	22	0	22
Resolución de problemas de forma autónoma	0	39	39
Exame de preguntas obxectivas	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	32	32
Exame de preguntas de desenvolvemento	0	10	10

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	As sesións maxistras forman parte das Actividades Básicas da Materia. En cada unha das sesións, o profesorado desenvolverá os contidos do Programa. Tomárase como punto de partida as preguntas destacadas en cada un dos temas, así como os resultados e conclusións que se vaian acadando simultaneamente nas outras actividades docentes relacionadas co tema.
Prácticas de laboratorio	As prácticas de laboratorio forman parte das Actividades Básicas. En cada unha delas o alumnado realizará un exercicio en que deberá aprender a manexar información para o estudo da economía mundial e de España. Con ditos exercicios o estudantado aprenderá a organizar a información e a sintetizar os datos en indicadores relevantes (PIB, poboación, PIB per cápita, coeficiente de apertura, taxa de actividade, taxa de desemprego, gasto público, produtividade etc.). Iso esixirá a realización de cálculos (taxas de variación, números índice, actualización de variables monetarias, taxas de participación), a súa representación e análise.
Resolución de problemas de forma autónoma	Forman parte das Actividades Complementarias, de carácter presencial ou non presencial, consistentes en probas onde os estudantes demostren a súa capacidade individual para resolver un exercicio de xeito autónomo, sen necesidade de titorización persoal.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorías) como non presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.
Probas	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorías) como non presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.
Exame de preguntas de desenvolvemento	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorías) como non presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades Complementarias de traballo persoal (non presencial). Exercicios que demostren a capacidade autónoma de cada estudante.	25	CG4 CE1 CT3 CT15
Exame de preguntas obxectivas	Actividades básicas de traballo persoal (presencial e non presencial) que inclúe a realización de cuestionarios vinculados ás clases maxistras e ás sesións prácticas de laboratorio.	30	CE1 CT3
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividades básicas de traballo persoal (presenciais ou non presenciais) consistentes en responder por escrito, de forma sintética, ás preguntas relevantes de cada tema do programa (desenvolto nas sesións maxistras).	20	CG3 CE1 CT3 CG4 CT15
Exame de preguntas de desenvolvemento	Actividades complementarias (presencial ou non presencial) consistentes en relacionar os resultados do conxunto das actividades da materia, tanto dos contidos teóricos como prácticos.	25	CG3 CE1 CT3 CG4 CT13 CT15 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

O exame representará como mínimo o 60 por cento da avaliación final.

Cando non proceda a avaliación continua, realizarase un exame final que poderá incluír preguntas de tipo test, de resposta curta ou de desenvolvemento, similares ao sistema de avaliación descrito anteriormente.

As datas para os exames son as establecidas no Calendario oficial de cada Centro e publicadas na súa páxina web. O exame correspondente á segunda convocatoria seguirá o mesmo modelo e criterios de cualificación co exame final. Neste Centro, a puntuación alcanzada no Exame Final representará un 60 por cento da Cualificación Final e a avaliación continua un 40 por cento.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

José Luis García Delgado, www.leccionesdeeconomía.es,

Jose Luis García Delgado y Rafael Myro, **Lecciones de economía española**, 12 edición (2015),

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

José Luis García Delgado y Rafael Myro, **Economía Española. Una introducción**, 2012,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Economía internacional/V06G270V01803

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Outros comentarios

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 manexo de programas informáticos básicos (unha folla de cálculo e un procesador de textos). Neste Centro, a Plataforma de Docencia Virtual será a Plataforma Tem@. Aqueles estudantes que non dispoñan de internet, poderán usar ordenadores de acceso libre existentes.

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.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo *COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen

atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Mantéñense as metodoloxías propostas impartíndose a clase maxistral e sesións prácticas no Campus Remoto habilitado.

* Metodoloxías docentes que se modifican

Non haberá modificación de metodoloxías

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (*tutorías)

As tutorías levarán a cabo no campus remoto (despacho virtual), solicitando cita por correo electrónico ou outro mecanismo que se poida implementar (chat ou foro en campus remoto). Manterase o correo electrónico como preferencia de comunicación, salvo instrución contraria.

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir

Os contidos non serán modificados, conforme xa foron *planificadores tendo en conta a posibilidade de circunstancias excepcionais

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

* Probas xa realizadas

Proba *XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

As probas mantéñense

* Probas pendentes que se manteñen

Proba *XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

As probas mantéñense

* Probas que se modifican

[Proba anterior] => [Proba nova]

Non hai probas novas

* Novas probas

* Información adicional

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Economía: Macroeconomía				
Materia	Economía: Macroeconomía			
Código	V06G270V01202			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://webs.uvigo/freire-seren			
Descrición xeral	Este curso proporcionase a os alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprensión de os problemas macroeconomicos, e por oton, a familiarización de as ferramentas e os instrumentos analíticos que permitan analizar devanditos problemas.			

Competencias	
Código	
CB2	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.
CB3	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.
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG6	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
CE21	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.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaxe				
Resultados de aprendizaxe	Competencias			
	CB2	CG6		CT4
	CB3			CT5
	CB4			
	CB5			
	CB2	CG3	CE21	CT3
	CB3			CT4
	CB4			CT5

Contidos	
Tema	
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 O aforro, a acumulación de capital e a produción 2.3 O progreso tecnolóxico.
Tema 3. O longo prazo	3.1 A renda 3.2 O sistema monetario 3.3 A inflación 3.4 O paro

Tema 4. O curto prazo	4.1 O mercado de bens 4.2 Os mercados financeiros 4.3 O modelo IS-LM
Tema 5. A economía aberta	5.1 A apertura dos mercados de bens e servizos 5.2 O mercado de bens nunha economía aberta 5.3 Os sistemas de tipo de cambio

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	28	38	66
Resolución de problemas	22	62	84

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición oral con apoio de material audiovisual e introducción de preguntas aos estudantes. A finalidade desta técnica é transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe dos principais conceptos da materia.
Resolución de problemas	Metodoloxía que permite ao alumno aprender de forma efectiva a través da realización de actividades de carácter práctico, tales como exercicios e supostos mediante o uso do aprendido nas leccións magistarles. O obxectivo desta técnica é alcanzar unha maior competencia dos contidos aprendidos na teoría e ilustrar as súas potenciais aplicacións.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	A atención personalizada aos alumnos realizarase no horario de Tutorías do profesor establecido polo Centro.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	Exames con probas de resolución de problemas e exercicios. Durante o desenvolvemento do cuadrimestre realizáanse probas que valerán até un 40% e a nota do exame final pesará un 60% da nota final	100	CB2 CG3 CE21 CT3 CB3 CG6 CT4 CB4 CT5 CB5

Outros comentarios sobre a Avaliación

A nota final da materia constará de dous bloques. Por unha banda, o exame final que valerá un 60% da nota (6 puntos) e doutra banda, a avaliación continua que pesará un 40% da nota final (4 puntos).

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

Avaliación continua: O 40% da nota obterase mediante a avaliación continua do alumno, obtida a partir das notas dos pequenos controis que se poidan facer periodicamente.

Nas convocatorias extraordinarias a nota de avaliación será a obtida no exame final.

Aqueles alumnos que renuncien á avaliación continua deberán comunicalo expresamente e por escrito aos profesores antes de realizar a primeira proba de avaliación continua. Para estes alumnos, a nota final da materia será a que obteñan no exame final; exame que no devandito caso, valorarase sobre 10 puntos.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

Acemoglu D. , D. Laibson y J.A. List, **Economics**, 1ª edición,

Recomendacións

Descrición

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

MANTENSE A MESMA METODOLOXÍA PERO levará A CABO A TRAVES DO CAMPUS REMOTO

AS TUTORÍAS SERÁN NO DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA A TRAVES DO CORREO ELECTRONICO, HABILITÁSESE TAMBIEN UN FORO PARA DÚBIDAS EN *FAITIC

É PROBABLE QUE EN ALGUN TEMA REDÚZANSE ALGÚNS EPÍGRAFES

PROPORCIONARASE MATERIAL EN FAITIC

Ás PROBAS XA REALIZADAS PRESENCIALMENTE MODIFICÁSESELLES O PESO PODENDO CHEGAR A DUPLICARSE

O RESTO DE PROBAS (E O seu PESO) MODIFICÁSENSE PARA ADAPTARSE Á SITUACIÓN SOBREVINDA

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de contabilidade**

Materia	Empresa: Fundamentos de contabilidade			
Código	V06G270V01203			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	jocejo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	El objetivo de la asignatura es dar a conocer los fundamentos metodológicos de la Contabilidad para que comience su formación en esta materia. El contenido de la asignatura, y de un modo introductorio, va a aportar al alumno los instrumentos básicos para llevar a cabo la gestión empresarial, ofreciendo información de tipo económico-financiero necesaria para una toma de decisiones coherente y fiable. Esta asignatura supone una pieza muy relevante en el aprendizaje y comprensión del sistema de información de la empresa. Se inicia con la formación contable a nivel básico, en relación con los aspectos relativos al proceso contable y elaboración de estados contables que forman las cuentas anuales. Para ello se proporcionarán los conocimientos básicos metodológicos de la contabilidad, para comenzar con las normas elementales de valoración. Esta asignatura es la base sobre la que se asentará la siguiente asignatura: "Contabilidad Financiera" que se impartirá en el 2º Curso del "Grado de Comercio" en el 1º cuatrimestre.			

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
CG5	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.			
CE4	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.			
CE6	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.			
CE20	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			
CE24	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 subministrados 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.			
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
CT12	CT12. Creatividade.			
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
---------------------------	--------------

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	CG1 CG3	CE4	CT3 CT5
Capacitar ao estudante para a procura, análise, síntese e interpretación da información contida nas contas anuais	CG2	CE6 CE20	CT1 CT3 CT12 CT18
Capacitar ao estudante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo	CG5	CE24	CT4 CT6 CT8 CT12

Contidos

Tema	
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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	4	29
Resolución de problemas	22	33	55
Resolución de problemas de forma autónoma	0	64	64
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte 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	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades na que se formulan problemas e/ ou exercicios relacionados coa materia. Ou alumno debe desenvolver a análise e resolución de vos problemas e/ ou exercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico.

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Exame de preguntas obxectivas	Probas que avalían o coñecemento que inclúen preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro/falso, elección múltiple, emparellamento de elementos, preguntas tipo test, preguntas de respostas curtas...). Os alumnos/as seleccionan unha resposta entre un número limitado de posibilidades.	30	CG1 CG2 CG3 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT12 CT18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/a debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Deste xeito, o alumnado debe aplicar os coñecementos que adquiriu.	70	CG1 CG2 CG3 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT12 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

A.- Avaliación continua:

A avaliación continua é un dereito do alumno. Exercer ese dereito supón a renuncia ao exame da convocatoria ordinaria (maio-xuño).

Enténdese que o alumno renuncia a avaliación continua cando:

1. Así o solicite de forma expresa mediante a plataforma prevista pola universidade enviada ao coordinador/a de a materia antes da celebración do primeiro exame de avaliación continua.
2. Aínda sen solicitalo de forma expresa se o alumno non se presenta ao primeiro exame, considerarase como unha manifestación do desexo de non seguir o proceso da avaliación continua, á cal xa non cabe renunciar posteriormente.

A cualificación final obterase por media ponderada dos dous controis realizados ao longo do curso; 30% control 1 e 70% control 2.

Considerarase que se cumpre á súa vez avaliación continua, cando o alumno/para entregue o 100% de traballos e/ou tarefas encomendadas polo coordinador/a de a materia durante o período académico.

Adicionalmente, e sen que a cualificación final da materia supere 10 puntos e obtendo polo menos 5 puntos, no proceso de avaliación continua, a asistencia a conferencias ou actividades externas poderanse engadir á nota final cun máximo de 1 punto, sempre que teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares. Para iso, o coordinador/a de a

materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horas presenciais ou por Fatic) aquelas actividades nas que a participación supoñerá un incremento da nota.

B.- Alumnos que non sigan a avaliación continua.

Para a súa avaliación realizárase, nas datas que oficialmente se convoque (XUÑO e JULIO), un exame que constará de teoría e práctica. Para superar a materia ha de obter nunha escala de 0 a 10, un mínimo de 5.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Saez Ocejo, José L., **Fundamentos de contabilidade financeira**, Andavira,

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

Bibliografía Complementaria

J.L.Wanden Berghe Lozano (Coord.), **Contabilidade Financiera I**, Edit.Pirámide,

V. Montensinos Julve, dir., **Fundamentos de Contabilidade Financiera**, Edit. Pirámide,

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

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

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

Ángel Muñoz Merchante, **Introducción a la Contabilidade**, Edit. Ediciones Académicas,

MANUEL GUTIERREZ VIGUERA, **SUPUESTOS CONTABLES RESUELTOS EN BASE AL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**, Edit. Ra-ma,

M^a del Mar Camacho y M^a José Rivero, **Introducción a la Contabilidade Financiera**, Edit. Perason,

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

Arquero Montaña, José Luis; Jiménez Cardoso, Sergio M.; Ruiz Albert, Ignacio, **Introducción a la Contabilidade Financiera**, Edit. Pirámide,

Fernández Cuesta, C. y C. Gutiérrez, **Introducción a la Contabilidade Financiera**, Edit. Pirámide,

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Plan de Continxencias

Descrición

==== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ====

#Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

==== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ====

* Metodoloxías docentes que se manteñen: Todas

* Metodoloxías docentes que se modifican: Ningunha

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (plataforma da Universidade, foros, teléfono do despacho)

* Modificacións (se proceden) dos contidos para impartir: ningún

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe: O obrigatorio considerado como básico na fonte de información.

* Outras modificacións: En todo caso se houbese que suspender clases presenciais seguiríase impartindo docencia e realizando os controis/probas/exames virtualmente

==== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ====

* Probas xa realizadas: Mesmo peso que o proposto nesta guía docente

* Probas pendentes que se manteñen: Mesmo peso que o proposto nesta guía docente

* Probas que se modifican: Ningunha

* Novas probas: Ningunha

* Información adicional: En caso de suspensión de clases presenciais, estas substitúense por clases virtuais

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de mercadotecnia**

Materia	Empresa: Fundamentos de mercadotecnia			
Código	V06G270V01204			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Profesorado	Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Correo-e	rocio@uvigo.es			
Web	http://http://fatic.uvigo.es/			
Descrición xeral	O obxectivo é conectar ó alumnos cos aspectos básicos da mercadotecnia que lle permitan coñecer e comprender o mercado e os consumidores da empresa. Asimesmo se lle proporcionarán os coñecementos necesarios para deseñar un programa de marketing e capacitalo para a toma de decisións comerciais.			

Competencias

Código	
CG5	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.
CE8	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.
CE26	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CE8	CT1
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	CE26	CT3 CT4 CT5 CT10 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18

Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.		CT4 CT5 CT7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	CG5	CT6 CT8 CT9 CT15 CT16 CT18

Contidos

Tema	
I. Introducción. Concetos 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 fixación 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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	22	44	66
Exame de preguntas obxectivas	2	13	15
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	13	15

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos 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.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
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 non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.
Probas	Descrición
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 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 non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	Lecturas, casos, exercicios, etc. en materia. Os estudantes deben presentar solucións baseadas no razoamento coa información dispoñible e interpretar os resultados.	30	CG5 CE26 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Proba/s para a avaliación das competencias adquiridas, con predominio de conceptos teóricos. Podes incluír preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro / falso, de elección múltiple, etc.), así como preguntas curtas, numérico ou de proba.	30	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba / s para a avaliación das competencias adquiridas, con predominio de conceptos das prácticas. Podes incluír preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro / falso, de elección múltiple, etc.), así como preguntas curtas, numérico ou de proba.	40	CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua O curso Fundamentos de Marketing segue un sistema de avaliación continua. Para estes efectos, as prácticas e / ou traballos que non se suben á plataforma de teledocencia NON se consideran entregados, se os profesores habilitan unha entrada ou carpeta para iso, no seu defecto, se non se entregan en papel. NON se permiten as entregas fóra de prazo.

Avaliación NON continua Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudantado poderá optar a ser avaliado cun exame final que avaliará tanto os coñecementos teóricos como prácticos impartidos na materia. O alumnado debe comunicar esta elección ao coordinador/a de a materia antes do 28 de febreiro. Os alumnos/as deben aprobar o exame fixado na data oficial que poderá ser máis completo que o exame en avaliación continua.

Segunda oportunidade Os alumnos en avaliación continua realizarán o exame oficial, ao que se engadirá a nota obtida nas prácticas e outro traballo que se puido facerse. Os alumnos que optasen pola avaliación non continua teñen que aprobar o exame oficial. En todos os sistemas e oportunidades o aprobado será un 5 sobre 10.

Importante: Calquier evidencia de traballo/s plagiado/s ou copiado/s supondrá unha calificación de suspenso nas dúas convocatorias.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Socioloxía: Socioloxía do consumo/V06G270V01105

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se modifican

A presencialidade non será exigible, e poderá pedir asistencia a sesións online e/ou entrega de traballados, realización de test, etc.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

Se realizarán por la plataforma de teledocencia o despacho/aula virtual.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Estatística: Estatística				
Materia	Estatística: Estatística			
Código	V06G270V01205			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Estatística e investigación operativa			
Coordinador/a	Luaces Pazos, Ricardo			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo			
Correo-e	rluaces@uvigo.es			
Web	http://faiatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Materia introdutoria a análise de datos da actividade comercial.			

Competencias	
Código	
CE6	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.
CE21	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.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Saber analizar desde o punto de vista estatístico os datos que proporciona a actividade económica- empresarial	CE6 CE21 CE24
Saber aplicar modelos probabilísticos para a interpretación das distintas variabeis económicas.	CE6 CE21 CE24

Contidos	
Tema	
TEMA 1. Análise de datos do comercio	1.1 Estatística descriptiva. 1.2 Fontes de datos.
TEMA 2. Números índices	2.1 Índices de prezos, cantidades e valor 2.2 Estudo de diversos Índices
TEMA 3. Relación entre variabeis	3.1 Asociación entre atributos 3.2 Correlación e regresión
TEMA 4. Evolución temporal	4.1 Análise de series temporais 4.2 Medias móbiles
TEMA 5. Probabilidade e variavel aleatoria	5.1 Probabilidade. Probabilidade condicionada 5.2 Variavel aleatoria. Características.
TEMA 6. Principais distribucións de probabilidade	6.1. Distribucións discretas 6.2. Distribucións contínuas.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	53	80
Prácticas con apoio das TIC	22	48	70

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

Metodoloxía docente	
	Descrición

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Titorías presenciales o titorías a distancia en situacións excepciónais provocadas pola COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita.
Prácticas con apoio das TIC	Titorías presenciales o titorías a distancia en situacións excepciónais provocadas pola COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Probas escritas para comprobar o coñecemento e comprensión dos conceptos e a súa interrelación	40	CE6 CE21 CE24
	Asistencia e participación		
Prácticas con apoio das TIC	Avaliación da capacidade de análise de datos mediante programas informáticos de tratamento de datos.	60	CE6 CE21 CE24
	Traballos individuais		
	Asistencia e participación		

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

- Os alumnos que non seguisen o proceso de avaliación continua deberán presentarse a un exame final (teórico e práctico) do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

PEÑA,D, ROMO J., **INTRODUCCIÓN A LA ESTADÍSTICA PARA LAS CIENCIAS SOCIALES**, MC GRAW-HILL,

CANAVOS, **PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA**, MC GRAW-HILL,

MARTIN GUZMAN-MARTIN PLIEGO, **CURSO BÁSICO DE ESTADÍSTICA ECONÓMICA**, AC,

MARTIN PLIEGO- RUIZ MAYA, **ESTADÍSTICA I: PROBABILIDAD**, AC,

QUNTELA, A., **ESTADÍSTICA FÁCIL CON HOJA DE CÁLCULO**,

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mostraxe aplicada á investigación de mercados/V06G270V01303

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se modifican
Docencia virtual da parte teórica e prácticas titorizadas.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)
Titorías non presenciais polo Campus Remoto previa concertación

* Probas avaliatorias:

Avaliación continua:

Entrega de probas prácticas (60% da avaliación continua) e proba tipo test por Faitic (40% da avaliación continua)

Probas finais:

proba tipo test por Faitic (40%) e probas prácticas (60%)

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidade financeira**

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

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
CG5	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.			
CE4	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.			
CE6	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.			
CE20	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			
CE24	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.			
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
CT12	CT12. Creatividade.			
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Capacitar a o estudante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar e transmitir a información contida en as contas anuais	CG1 CG2 CG3	CE4 CE6 CE20	CT1 CT5 CT6
Capacitar a o alumnado para o traballo en grupo, a través de a reflexión sobre o propio traballo	CG5	CE24	CT4 CT8 CT12 CT18

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

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

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

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

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
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.	15	CG1 CE6 CT3 CG3 CE20 CT6 CG5 CT8 CT12

Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas para avaliación de as competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de xeito directo e breve en base a os coñecementos que teñen sobre a materia. Estas probas xorden de os Traballos tuelados realizados	85	CG2	CE24	CT1 CT4 CT5 CT18
---	---	----	-----	------	---------------------------

Outros comentarios sobre a Avaliación

Aqueles alumnos que sigan o proceso de avaliación continua, deberán presentarse obrigatoriamente a dúas probas sobre os contidos teórico-prácticos de a materia, obtendo para poder superar a mesma unha cualificación mínima de 5. Si superan ambas probas estarán eximidos de a realización de unha proba final segundo o previsto en o calendario oficial. A cualificación final obterase de o proceso de avaliación anteriormente descrito en a presente guía. Para iso ha de xustificar o 100% de a resolución de problemas de forma autónoma e probas de resposta curta. Aqueles alumnos que seguindo o proceso de avaliación continua, non se presenten a a proba final (tendo dereiro de facela, por non superar as dúas probas de a materia de contido teórico-práctico) serán cualificados como "Non Presentado".

Aqueles alumnos que non sigan a avaliación continua, terán dereito a examinarse de a materia en un exame final en as datas establecidas por o centro, con unha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Alternativamente pódese renunciar explícitamente a a avaliación continua solicitándoo por escrito a o profesor de a materia, antes de a 3ª semana de docencia.

Os alumnos que concorran a a segunda convocatoria (xullo) deberán realizar o exame oficial final de a materia en a convocatoria extraordinaria establecida por o centro, con unha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Si seguiron durante o curso o proceso de avaliación continua, a cualificación final obterase de o proceso de avaliación anteriormente descrito en a presente guía. Aqueles estudantes que non seguiron o proceso de avaliación continua, igualmente realizarán a proba debendo obter unha cualificación mínima de 5, en unha escala de puntuación de 0 a 10.

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

Para iso, o profesorado de a materia comunicará previamente a o alumnado por os medios habituais (en horas presenciais ou por Faitic) aquelas actividades en as que a participación supoñerá un incremento de a 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 de a súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice en os prazos indicados por a persoa que coordine a materia. En o caso de actividades organizadas por o centro, este encargarse de recompilar dita información e trasladala a o profesorado.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Teresa C. Herrador Alcaide, **Contabilidad financiera avanzada**, 1ª, Sanz y Torres SL, 2019

Bibliografía Complementaria

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

J.Luis Wanden-Berghe y E. Fernández, **Contabilidad Financiera II**, 1ª, Pirámide,

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

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

A. Socías Salvà, P. Horrach Rosselló, R. Herranz Bascones, G.Jover Arbona y A. Llull Gilet, **Contabilidad Financiera. El Plan General de Contabilidad (4ª edición)**, 4ª, Pirámide,

J.Romano Aparicio; Á.González y M. Cervera, **Contabilidad Financiera**, 3ª, CEF,

J.M. Maside, S.Cantorna, R.Vidal y M.A. Alvarez, **Contabilidad Financiera. Teoría y práctica del Plan General de Contabilidad**, 1ª, Andavira,

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

M.Avelina Besteiro Varela y M.del Mar Sánchez, **Contabilidad Financiera Superior. Orientaciones teóricas, esquemas y ejercicios I yII**, 1ª, Pirámide,

M.Avelina Besteiro Varela Mª del Rosario Mazarraín Borreguero, **Contabilidad Financiera Superior I yII**, 2ª, Pirámide,

Angel alonso Pérez y Raquel Pousa Soto, **Aplicación práctica del plan general contable**, 1ª, CISS,

Anna Ayats Vilanova, **Comentarios y casos prácticos del Plan General de Contabilidad**, 1ª, CEF, 2018

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

#Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen (todas excepto prácticas de laboratorio)

* Metodoloxías docentes que se modifican (ningunha). En todo caso a lección maxistral impartirase telemática ou virtualmente

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías telefónicas, foros segundo a plataforma oficial da Universidade, correo electrónico)

* Modificacións (se proceden) dos contidos para impartir (ningunha)

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe (ningunha)

* Outras modificacións: En caso de situación excepcional substituiranse

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

* Probas xa realizadas (mantense o proposto na guía docente)

* Probas pendentes que se manteñen (todas)

* Probas que se modifican: ningunha. En todo caso se se produce situación excepcional, a realización das probas será virtual a través da plataforma habilitada pola Universidade

* Novas probas (ningunha)

* Información adicional: en todo caso se xorde unha situación excepcional a metodoloxía de lección maxistral impartirase virtualmente e a realización das probas será igualmente virtual a través da plataforma habilitada pola Universidade

DATOS IDENTIFICATIVOS**Dereito mercantil**

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

Competencias

Código	
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CG6	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
CE6	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.
CE9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.
CE16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Coñecer e entender a normativa básica reguladora da empresa e empresario mercantís nos seus distintos desenvolvementos, identificando os suxeitos que posúan a dita cualidade aos efectos da determinación das distintas esferas de responsabilidade na súa actuación no mercado.	CG3 CG4 CG6	CE6 CE9	CT3 CT4
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.	CG6	CE9 CE16	CT3 CT4 CT5 CT6 CT18

Saber xestionar e aplicar os requirements legais da empresa mercantil, así como a selección e interpretación da documentación básica relativa á mesma, coñecendo as particularidades propias dos distintos tipos de sociedades mercantís, adquirindo capacidade para informar e argumentar sobre todas as ditas cuestións.	CG3 CG4 CG5 CG6	CE9	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT15 CT18
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	CG3	CE9 CE16	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT13 CT15 CT18
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.	CG3	CE9 CE16	CT5 CT17 CT18

Contidos

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

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Seminario	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: fornecer aos alumnos da orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a titoría do profesor dos traballos que se lles encomende; a entrega polo alumno do devandito traballo por escrito e a súa exposición oral; o 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.
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.

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
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 poderán acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	CG3 CE6 CT3 CG4 CE9 CT4 CG5 CT8 CG6 CT9 CT13 CT15 CT18
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, poderán acadar ata 3 puntos da nota final.	30	CG3 CE9 CT3 CG4 CE16 CT4 CG5 CT5 CT6 CT7 CT9 CT17 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un exame que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 5 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 2 puntos (sobre 5) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continua.	50	CG4 CE9 CT3 CG6 CE16 CT4 CT5 CT15 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Os alumnos que non se acollesen ao sistema de avaliación continua, terán que facer un exame final e un caso práctico a resolver. Este exame se avaliará sobre 10 puntos, dos que 7 corresponderán ao exame e 3 ao caso práctico.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica**Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONALES PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

MANTENSE A MESMA METODOLOXÍA PERO levará A CABO A TRAVES DO CAMPUS REMOTO

AS TUTORÍAS SERÁN NO DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA A TRAVES DO CORREO ELECTRONICO, HABILITÁSESE TAMBIEN UN FORO PARA DÚBIDAS EN *FAITIC

É PROBABLE QUE EN ALGUN TEMA REDÚZANSE ALGÚNS EPÍGRAFES

PROPORCIONARASE MATERIAL EN FAITIC

Ás PROBAS XA REALIZADAS PRESENCIALMENTE MODIFICÁSESELLES O PESO PODENDO CHEGAR A DUPLICARSE

O RESTO DE PROBAS (E O seu PESO) MODIFICÁSENSE PARA ADAPTARSE Á SITUACIÓN SOBREVINDA

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

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

Competencias

Código	
CE15	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.
CE21	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.
CE24	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 subministrados e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Saber aplicar os procedimentos inferenciais para a estimación das principais características poboacionais e a verificación das hipóteses formuladas.	CE15 CE21 CE24
Saber deseñar un estudio estadístico, no campo da investigación comercial, mediante unha enquisa por mostraxe probabilística.	CE15 CE21 CE24
Saber analizar a información obtida mediante enquisas mediante a aplicación de distintos procedimentos estadísticos.	CE15 CE21 CE24

Contidos

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

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

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

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

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Probas tipo test	30	CE15 CE21 CE24
Resolución de problemas	Probas escritas de resolución de problemas e exercicios, así como de cuestións teórico-prácticas.	40	CE15 CE21 CE24
Prácticas de laboratorio	Avaliación das competencias adquiridas en análise de datos	30	CE15 CE21 CE24

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

- Os alumnos que non seguisen o proceso de avaliación continua deberán presentarse a un exame final ESCRITO do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Estatística: Estatística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Docencia teórica de forma virtual, prácticas de exercicios supervisadas

* Metodoloxías docentes que se modifican

Eliminación das prácticas de ordenador na medida que non sexa posible

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

Titorías por Campus remoto previa concertación.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Avaliación continua:

A parte teórica avaliarase mediante test por Faitic. A parte práctica avaliarase pola entrega de distintas tarefas propostas. En caso de non poder impartirse as prácticas de laboratorio a porcentaxe asignada a dito apartado repartirase por igual entre a avaliación teórica e a avaliación das prácticas de exercicios.

Avaliación final:

A parte teórica avaliarase mediante test por Faitic. A parte práctica avaliarase pola resolución de exercicios propostos.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Inglés**

Materia	Idioma comercial: Inglés			
Código	V06G270V01304			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	García de la Puerta, Marta			
Profesorado	García de la Puerta, Marta			
Correo-e	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
Descrición xeral	Introdución á comunicación nunha lingua estranxeira nunha contorna comercial. Abordaranse as catro macro-destrezas (lectura, escritura, comprensión e expresión oral), combinándoas coas micro-destrezas da actividade comercial, de xestión e de compra: aspectos 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.			

Competencias

Código	
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG6	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
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
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.	CG4 CG6	CE18 CE26

Contidos

Tema	
Introductory unit.	Facts and Figures.
1. Company and Job.	Describing your company. Describing your job (position and responsibilities). Company Structure.
2. Cultural diversity, Socializing and Business Protocol.	Building a relationship. Small Talk. Inviting, accepting or declining. Cross-cultural understanding. Culture and entertainment.
3. Business telephoning.	Taking and leaving messages. Appointments. Problem solving.
4. Professional Presentations.	Structuring your presentation: Introducing yourself and your talk. Establishing credibility. Rapport building. Identifying ways of organizing a presentation. Linking the parts. Closing and finishing with impact. Non-verbal communication: Importance of body language and voice power. Designing visual aids.
5. Business Correspondence.	Writing effective e-mails, enquiries, and letters of application.

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades 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

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Lección maxistral	Proba final de avaliación escrita que cubrirá todos os contidos da materia e cuxa data estea marcada no calendario oficial do centro.	50	CG4 CG6	CE18 CE26
Prácticas de laboratorio	Presentación e exposición de traballos, tarefas e exercicios para poñer en práctica as destrezas lingüísticas e habilidades comunicativas en inglés. Nestas probas o profesor recollerá os resultados das actividades ou proxectos realizados polo alumno ao longo do curso. Estas actividades serán orais e escritas e poderán realizarse en grupo e / ou individualmente.	50	CG4 CG6	CE18 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Existen dous sistemas de avaliación: continua e única.

PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

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

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

- 1) Entrega de actividades puntuais (20% - resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou fóra de o aula.
- 2) Proba oral final (30%): Exame oral que terá lugar na última clase de prácticas. Esta proba abarcará os contidos da materia

e nela se evaluará a expresión oral.

3) Proba escrita final (50%): Exame que terá lugar na última clase de teoría. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados ao longo do cuatrimestre.

Para aprobar a materia en avaliación continua é requisito indispensable obter nas probas (2) e (3) unha cualificación mínima de 4 (sobre 10). De non ser o caso, a materia estaría suspensa cunha nota máxima de 4 (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. Por tanto, serán avaliados por a modalidade para alumnado que non siga a avaliación continua (ver máis abaixo).

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

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

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

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

Modalidad de avaliación única: Proba final única de toda a materia que suporá o 100% de a cualificación, dividida en 50% a parte escrita e 50% a parte oral. Terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de Centro.

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

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Diccionario Multilingüe de Términos Comerciales, Harrap's,

Oxford Dictionary of Business English, Oxford University Press,

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

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

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

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

Plan de Continxencias

Descrición

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

Cando non sexa posible a docencia presencial, as metodoloxías docentes impartiranse adecuándoas aos medios telemáticos que se poñan a disposición do profesorado, ademés da documentación facilitada a través de MooVi, correo electrónico, etc.

As diferentes probas e actividades para a avaliación faranse de forma telemática. Mantéñense os criterios de avaliación adecuando a realización das probas, no caso de ser necesario y por indicación en Resolución Reitoral, aos medios telemáticos postos a disposición do profesorado.

Calquera modificación será comunicada de xeito detallado en tempo e forma ao alumnado afectado.

O requisito de asistencia mínima obrigatoria para acollerse á modalidade de avaliación continua non se aplicará en caso de docencia non presencial, ou por mor de conciliación familiar.

As tutorías serán programadas de maneira virtual (correo electrónico e campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Francés**

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Alemán**

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

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CE18
CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	CE18
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.	CE18
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.	CE18
CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	CE18

Contidos

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

Planificación

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

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Valoración continua da participación e da aprendizaxe	10	CE18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global das actividades de repaso	15	CE18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame escrito	75	CE18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Convocatoria de 2ª oportunidade (xullo): Exame teórico-práctico escrito dos contidos do curso polo 100% da cualificación. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

Manteranse as metodoloxías docentes e a atención ao alumnado, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto e a través do sistema de Despachos e outras ferramentas virtuais, ademais do uso de Fatic e do correo electrónico.

Poderían considerarse as seguintes modificacións relativas ao sistema e aos criterios e porcentaxes de avaliación descritos no caso de que non puidese manterse a presencialidade.

No caso da modalidade da avaliación continua, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para o traballo de aula (valoración continua da participación activa do alumnado na presentación e control das diferentes actividades, ordinarias e complementarias) e 50% para a proba escrita.

No caso da modalidade da avaliación única, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para a elaboración cinco exercicios escritos e 50% para o exame ou proba escrita. A profesora responsable da materia será quen determinará o contido e o desenvolvemento do tipo de exercicios, que debe ser entregados con anterioridade á celebración do exame escrito; a data límite de entrega é a semana anterior ao día do exame escrito. A súa entrega será requisito previo para que o alumnado poida optar á realización do exame.

En todas as achegas de avaliación, traballo de aula, exercicios e exames escritos as notas non deberán ser inferior a 4 para superar a materia.

Estas consideracións afectarían tanto á primeira como á segunda convocatoria de exames.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Informática aplicada á xestión comercial**

Materia	Informática aplicada á xestión comercial			
Código	V06G270V01307			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Carácter OB	Curso 2	Cuadrimestre 1c
Lingua impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descrición xeral	Conceptos básicos de hardware e software. Estrutura funcional do computador. Redes de computadores. Seguridade da información, firma electrónica. O computador no sistema de información.			
	Materia do programa English Friendly. Os/ as estudantes internacionais poderán solicitar ao profesorado: a) materiais e referencias bibliográficas para o seguimento da materia en inglés, b) atender as titorías en inglés, c) probas e avaliacións en inglés.			

Competencias

Código	
CG1	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.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministradores e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
CE26	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.
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático e ser capaz de configurar un sistema informático básico para a xestión dunha empresa comercial. Así como tamén coñecer e saber aplicar as ferramentas informáticas de xestión da información utilizadas na empresa e no comercio electrónico.	CB4 CG1 CE1 CT2 CG3 CE17 CT8 CG4 CE21 CE24 CE26

Contidos

Tema	
1 O computador	1.1 Hardware 1.2 Software
2 Manipulación de datos na informática	2.1 Estructuras básicas de datos 2.2 Follas de cálculo 2.3 Bases de datos
3. Comercio electrónico e documentación electrónica	3.1. Arquitectura básica de internet 3.2. Utilidades na rede 3.3. O comercio electrónico e os seus tipos 3.4. Documentación electrónica 3.5. Facturación electrónica 3.6. Pasarelas de Pago
4. Seguridade informática	4.1. Seguridade individual 4.2. Seguridade básica na empresa 4.3. Encriptación 4.4. Firma electrónica

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Actividades introdutorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir ao longo do curso
Lección maxistral	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Presentación	Aprender a utilizar distintos medios de presentación online/offline e as súas metodoloxías
Prácticas con apoio das TIC	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos resolveran coa axuda do computador no aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as estratexias que se poñen ao dispor do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno dispoñerá, ademais, de probas de autoavaliación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, en liña ou mixta) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) baixo a modalidade de concertación de cita previa.
Probas	Descrición
Traballo	Son varias as estratexias que se poñen ao dispor do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos traballos, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno dispoñerá, ademais, de probas de autoavaliación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, en liña ou mixta) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) baixo a modalidade de concertación de cita previa.

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Traballo	Neste apartado cualifícase os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud.	40	CG1	CE24 CT2 CE26 CT8
Resolución de problemas e/ou exercicios	Realizaranse de 2 probas (unha a mediados de cuadrimestre e outra a finais). Ditas probas conterán exercicios propostos polo profesor que se resolverán coa axuda do computador e serán entregados nas datas que se fixen por medio da plataforma Moovi.	60	CG1	CE24 CT2 CE26 CT8

Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrese a todo o alumnado a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou computadores portátiles en exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do Estudante Universitario, relativo aos deberes do estudiantado universitario, que establece o deber de "absterse da utilización ou cooperación en procedementos fraudulentos nas probas de avaliación, nos traballos que se realicen ou en documentos oficiais da Universidade"

Avaliación

O alumno poderá elixir o sistema de avaliación que desexa lle sexa aplicado na materia. Para iso debe de optar pola avaliación continua (por defecto) ou un Exáme final único previa renuncia á avaliación continua.

***Avaliación continua**

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais que nos apartados: "Traballos" e "*Resolución de problemas*" é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas.

*** Exame final único**

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia é tamén obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das probas. Este exame consta de dous probas:

- Proba "*Tipo test* (40%)"
- Proba "*Resolución de problemas* (60%)" a través de medios telemáticos ou Campus Virtual

Realizarase un exame na data fixada polo centro ao finalizar o cuadrimestre e outro no mes de xullo cuxas puntuacións serán do 100% da materia, salvo aqueles alumnos que optasen pola avaliación continua que só asistirán coa parte que non alcanzasen o mínimo.

Participación en actividades complementarias

Dado que o alumno superou a materia segundo os criterios descritos anteriormente, engadirase á cualificación que obtivese un máximo de 1 punto para participar en determinadas actividades externas que eventualmente terán lugar durante o cuadrimestre en que se imparte a materia, e que os profesores desta materia consideren de interese. Pode ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios ou similares.

Para iso, os profesores da materia comunicaranse previamente aos estudantes polos medios habituais (en horario de clase ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación significará un aumento da nota. A participación en cada actividade será recompensada con 0,25 puntos e ata un máximo de 1 punto; En calquera caso, a nota final da materia non poderá exceder o máximo de 10.

Os estudantes deberán achegar un documento que acredite a súa participación en cada actividade que desexen contar nos períodos indicados pola persoa que coordina a materia. No caso das actividades organizadas polo centro, será a encargada de recoller esta información e transferirla á facultade.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

Silberschatz, A, **Fundamentos de bases de datos**, 6ª Edición, 2014

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

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

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

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

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

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

Excel 2016, ENI, 2016

Pérez Villa, Juan Diego, **Introducción a la Informática. Edición 2014 (Guías Visuales Informática)**, Anaya Multimedia, 2014

Recomendacións

Outros comentarios

Aqueles alumnos que non poidan asistir a clase por motivos de traballo ou teñan dispensa de asistencia, deberán porse en contacto cos profesores a principio de curso a fin de arbitrar as medidas necesarias para que poidan realizar avaliación continua.

- 1.- Como soporte á docencia, utilizaranse plataformas de aprendizaxe virtual
- 2.- É conveniente que o alumno active a conta de correo electrónico que lle proporciona a Univesidade de Vigo.
- 3.- Tamén para o seguimento da materia, é indispensable ter unha conta gmail e unha conta microsoft.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Manterase as metodoloxías propostas, facendo uso dos contornos de ensino e do traballo en liña para o desenvolvemento do ensino e para permitir o traballo en grupo por parte dos estudantes.

A atención aos estudantes (titorías) seguirá as pautas establecidas no "Paso 6" desta guía.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación seguirá mantendo as puntuacións establecidas na guía e farase uso da plataforma Moovi do Campus remoto para a entrega das actividades e as súas presentacións.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidade de custos**

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

Competencias

Código	
CE19	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.
CE20	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
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT12	CT12. Creatividade.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*) 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.	CE19 CT6 CE20 CT8 CT12 CT17

Contidos

Tema	
TEMA 1. Natureza e contido da contabilidade de custos.	(Propósitos dos sistemas contables. Diferenzas contabilidade de xestión e contabilidade financeira. Contabilidade de xestión: definición e obxectivos. A información contable de xestión e os niveis de decisión. A contabilidade de xestión e as actividades organizativas. Contabilidade de xestión e ética profesional.
TEMA 2. Conceptos fundamentais.	Introdución. Concepto e terminoloxía do custo. Clasificación dos custos. Concepto de ingresos. Concepto de marxes e resultados.
TEMA 3. Sistemas de cálculo e de acumulación de custos.	Introdución. Sistemas de acumulación de custos. Custos por pedido e por proceso. Sistemas e modelos para o cálculo de custos:
TEMA 4. O custo dos materiais.	Concepto e clasificación. O proceso de aprovisionamento 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"> 1. Introducción. 2. Clases de custos indirectos de produción. 3. Problemática de a imputación de os custos indirectos. 4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos. 5. A produción común e conxunta. 6. A asignación. 7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta. 8. Os custos en produción múltiple. 9. Métodos de asignación de custos conxuntos.
TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.	<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. Efectos de utilizar diferentes métodos de valoración. O custo completo e o custo variable; a súa incidencia no inventario e no resultado.	<p>O custo variable e a valoración de inventarios.O custo completo e a valoración de inventarios.Comparación do impacto no beneficio segundo o método utilizado.Argumentos en favor e en contra da utilización de ambos métodos</p>

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Presentación	27.5	CE19 CT6 CE20 CT8 CT12 CT17
Traballo tutelado	17.5	CE19 CT6 CE20 CT8 CT12 CT17
Exame de preguntas obxectivas	17.5	CE19 CT6 CE20 CT12 CT17
Práctica de laboratorio	37.5	CE19 CT6 CE20 CT12 CT17

Outros comentarios sobre a Avaluación

AVALIACIÓN CONTINUA.

Consta de 5 ítems avaluables con diferente ponderación; 2 deles que conforman a teoría (35,5% do total) e 3 a práctica (64,5% do total). Enténdese que o alumno segue avaliación continua cando se presenta a avaliación dos 5 ítems. A falta de avaliación nalgún deses ítems entenderase como renuncia do alumno á avaliación continua debendo acudir entón ao exame final, na convocatoria oficial, coa totalidade da materia para superala.

A cualificación final da avaliación continua obtense por media ponderada de cada unha das partes sendo preciso obter polo menos un 3 sobre 10 en cada unha delas. Non sendo así, a cualificación na parte non superada de avaliación continua (teoría e/ou práctica será a menor de 2,9 ou a obtida nesa parte non superada).

O alumno poderá recuperar a parte non superada (teoría e/ou práctica) no exame final, obténdose a nota final de avaliación continua por media ponderada das cualificacións obtidas en teoría (35,5%) e práctica (64,5%).

A cualificación da convocatoria ordinaria obterase por aplicación das maiores cualificacións obtidas en avaliación continua e exame final.

Asistencia a conferencias.

O profesor da materia poderá tomar en consideración, exclusivamente para os alumnos de avaliación continua que obtivesen polo menos 3 puntos sobre 10 en cada un dos 5 ítems avaluables, valorar a asistencia a conferencias, seminarios, talleres, visitas a empresas, charlas, mesas redondas, etc. Para iso o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento na nota. O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da participación en cada actividade. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargarse de recompilar a devandita información e trasladala ao profesorado. A puntuación máxima por asistencia a estas actividades non poderá superar en ningún caso 1 punto.

ALUMNOS QUE NON SEGUEN AVALIACIÓN CONTINUA.

Os alumnos que non sigan a avaliación continua deberán realizar un exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial. A cualificación obterase, coa ponderación e requisitos que se determinen, por media das probas de teoría e práctica.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo *COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Ante o posible establecemento de medidas excepcionais sobre *COVID 19 manteranse as metodoloxías propostas facendo uso de contornas de docencia e traballo *online para o desenvolvemento da docencia e para facilitar a realización do traballo dos grupos.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Decisións de investimento no comercio**

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

Competencias

Código	
CG1	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.
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CG6	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
CE4	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.
CE6	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.
CE19	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.
CE20	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
CE21	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.
CE22	CE22. Saber identificar, avaliar e minimizar os riscos propios ás actividades económicas, en especial os vencellados coas transaccións.
CE24	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.

CT12 CT12. Creatividade.

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

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

CT15 CT15. Compromiso ético no traballo.

CT16 CT16. Iniciativa.

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

CT18 CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Coñecer o concepto de investimento e os seus implicacións en o sistema empresarial	CG1	CE6	CT1
	CG2		CT4
	CG3		CT6
	CG6		
Coñecer a interrelación entre os investimentos e a estrutura financeira	CG1	CE19	CT4
	CG2	CE22	
	CG3		
	CG6		
Coñecer o obxectivo financeiro	CG1	CE6	CT15
	CG2	CE21	CT16
	CG3		
	CG6		
Coñecer a situación dunha empresa a partir dos seus estados financeiros	CG1	CE4	CT1
	CG3	CE19	CT4
		CE20	CT6
		CE21	CT8
		CE22	CT10
		CE24	
Coñecer aquelas características definitorias que van influír na rendabilidade dos investimentos no comercio	CG1	CE19	CT3
	CG2	CE22	CT4
	CG3		CT5
	CG6		
Coñecer e aplicar as principais técnicas analíticas para determinar a rendabilidade dos investimentos no comercio	CG1	CE21	CT3
	CG2	CE24	CT4
	CG6		CT5
			CT8
Interpretar e dar a coñecer os diferentes resultados obtidos na avaliación e rendabilidade de investimentos	CG1	CE20	CT1
	CG2	CE24	CT3
	CG3		CT4
	CG4		CT6
	CG5		CT10
	CG6		CT11
			CT12
Coñecer cales son aqueles factores que poden introducir sesgos nos resultados de rendemento, así como a súa resolución e interpretación	CG1	CE21	CT3
	CG2	CE24	CT4
	CG3		CT5
	CG6		CT6
			CT17
Aplicar ferramentas informáticas na resolución de supostos prácticos de avaliación de rendemento dos investimentos	CG1	CE21	CT3
	CG2	CE24	CT4
	CG4		CT5
	CG5		CT6
			CT8
			CT17
		CT18	
Coñecer e valorar a incidencia da fiscalidade no rendemento dos investimentos	CG1	CE6	CT9
	CG2	CE19	CT11
	CG3		
	CG6		
Coñecer e valorar a incidencia do risco no rendemento dos investimentos	CG1	CE6	CT5
	CG2	CE21	CT6
	CG4	CE24	CT13
	CG6		CT14

Contidos

Tema

Fundamentos básicos: Función financeira e decisións de investimento na empresa

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

Decisións de investimento en condicións de certeza

Decisións de investimento e incerteza

Procesos secuenciales de investimento

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación que poden incluír preguntas tipo test ou preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	40	CG1 CE4 CT1 CG2 CE6 CT3 CG3 CE19 CT4 CG4 CE20 CT5 CG5 CE21 CT6 CG6 CE22 CT8 CE24 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condiciones establecido/as polo profesor/a. Para iso, o alumnado debe aplicar os coñecementos adquiridos.	50	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións do alumnado.	10	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Durante o curso académico realízanse diversas probas tipo test ou de preguntas directas sobre contidos concretos que suporán o 30% da cualificación sobre unha base de 10 puntos, e recompílanse evidencias sobre as manifestacións positivas por parte do alumnado no proceso de ensino/aprendizaxe froito da observación sistemática por parte do profesor, que suporán un 10% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Neste proceso de avaliación continua, na última semana do cuadrimestre realízase unha última proba escrita que poderá conter preguntas tipo test e/ou preguntas directas, así como de resolución de problemas e/ou exercicios e que suporá o 60% da nota da materia, correspondendo o 10% a preguntas tipo test e preguntas directas e o 50% á resolución de problemas e/ou exercicios. A proba da última semana do cuadrimestre cualifícase sobre unha base de 10 puntos, sendo necesario obter, polo menos, 3 puntos para que teña efecto a valoración polo descrito proceso de avaliación continua. A materia está superada cando as achegas das cualificacións das probas anteriores á cualificación total alcance, como mínimo, 5 dos 10 puntos posibles.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONALES PLANIFICADAS ===

Ante a incierta e imprevisible evolución de la alerta sanitaria provocada por el COVID-19, la Universidad de Vigo establece una planificación extraordinaria que se activará en el momento en que las administraciones y la propia institución lo determinen atendiendo a criterios de seguridad, salud y responsabilidad, y garantizando la docencia en un escenario no presencial o parcialmente presencial. Estas medidas ya planificadas garantizan, en el momento que sea preceptivo, el desarrollo de la docencia de un modo más ágil y eficaz al ser conocido de antemano (o con una amplia antelación) por el alumnado y el profesorado a través de la herramienta normalizada e institucionalizada de las guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DE LAS METODOLOGÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen:

En caso dun escenario de ensino non presencial, manteranse as metodoloxías docentes de lección maxistral e de resolución de problemas. Utilizaríanse as ferramentas virtuais que a UVigo pon a disposición do PDI e o alumnado (Aulas e Despachos virtuais, Moovi, correo electrónico, etc.)

* Metodoloxías docentes que se modifican:

Nun escenario de ensino non presencial, substituíranse as prácticas de laboratorio por resolucións de problemas e/ou exercicios.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (tutorías):

As tutorías realizaranse a través dos medios telemáticos postos a disposición do profesorado e do alumnado pola UVigo, con sistema de concertación previa.

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir:

Debido a que as clases non presenciais requiren de máis dedicación por parte do alumnado que as clases presenciais, reaxustaríanse o contido dos temas, si fose necesario, para que o alumnado poida alcanzar as competencias que se requiren.

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe:

En caso de docencia plenamente virtual, facilitarase ao alumnado contidos adicionais a través da plataforma Moovi para que poida preparar a materia.

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

As porcentaxes correspondentes aos distintos tipos de probas (preguntas obxectivas, resolución de problemas e observación sistemática) establecidos na guía docente mantéñense independentemente do escenario presencial/non presencial, solicitándose a información nun escenario de ensino non presencial a través dos medios que a UVigo pon a disposición do colectivo universitario (Campus Remoto, Moovi, etc.).

* Información adicional

DATOS IDENTIFICATIVOS**Mercadotecnia estratéxica**

Materia	Mercadotecnia estratéxica			
Código	V06G270V01403			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web	http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&ensenyament=V06G270V01&assignatura=V06G270V01403&any_academic=2020_21			
Descrición xeral	O contido desta materia ten como obxectivo definir e analizar o mercado de referencia para a empresa así como levar a cabo a análise e diagnose estratéxica utilizando para iso os instrumentos axeitados. Deseñar e elixir as estratexias que lle permitirán a empresa alcanzar os seus obxectivos e elaborar o Plan Estratéxico de Mercadotecnia.			

Competencias

Código	
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CG6	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
CE7	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, obxectivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE24	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.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Aplicación de coñecementos de Mercadotecnia Estratéxica á resolución de casos e situacións reais da empresa.	CG2 CG3 CG6	CE14 CE24 CE26
Traballar e presentar en equipo temas relevantes no marco do Comercio e da Mercadotecnia.	CG3 CG4 CG5 CG6	CE7 CE14 CE24 CE26

Contidos

Tema

TEMA 1. ESTRATEXIA E MERCADOTECNIA	1.1 Concepto de estratexia 1.2 A dirección estratéxica 1.3 Estratexia e Mercadotecnia 1.4 Orientación ao mercado 1.5 Actividades da Mercadotecnia na empresa
TEMA 3. IDENTIFICACIÓN E ANÁLISE DO MERCADO DE REFERENCIA	3.1. Concepto de produto 3.2. Mercado de referencia, mercado relevante e produto mercado 3.3 Segmentación e posicionamento 3.4 Avaliación do atractivo de mercado 3.5 Análise da competencia
TEMA 2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉXICO DA CARTEIRA DE PRODUTOS	2.1 Carteira de produtos: concepto e modelos de análise 2.2 Matriz crecemento-cuota de mercado 2.3 Matriz atractivo de mercado-competitividade da empresa 2.4 Análise DAFO
TEMA 4. ESTRATEXIAS COMPETITIVAS E DE CRECIMENTO	4.1 Estratexias competitivas 4.2 Estratexias de crecemento 4.3 Estratexias de crecemento intensivo 4.4 Estratexias de crecemento diversificado 4.5 Estratexias de expansión internacional
TEMA 5. ESTRATEXIAS DE DESENVOLVEMENTO DE NOVOS PRODUTOS	5.1 Caracterización e tipoloxía de novos produtos 5.2 Proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.3 Dirección do proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.4 Estratexias de imitación 5.5 Estratexias de diferenciación a través da marca
TEMA 6. DESEÑO, EXECUCIÓN E CONTROL DO PLAN ESTRATEXICO DE MERCADOTECNIA.	6.1 Elementos do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.2 Estrutura do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.3 Execución do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.4 Control do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.5 Auditoría de Mercadotecnia

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	35	57
Presentación	2	6	8
Traballo tutelado	3	23	26
Lección maxistral	21	5	26
Exame de preguntas obxectivas	3	30	33

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento e entrega dos casos prácticos, así como a súa exposición. A resolución do caso debe ser fundada cunha explicación teórica.	20	CG2 CE24 CG3 CG4 CG5 CG6

Traballo tutelado	Plan de marketing, en grupo ou individual Caso práctico individual	10	CG2 CG3 CG4 CG5	CE24
Lección maxistral	Valorarase a asistencia, actitude e participación do alumnado como requisito para ter dereito á avaliación continua (ver outros comentarios).	0	CG2 CG6	CE7
Exame de preguntas obxectivas	Valoraranse os coñecementos mediante unha ou varias probas con preguntas tipo test e/ou de resposta curta.	70		CE7

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua

Para ter dereito a "Avaliación continua" os alumnos e alumnas deben asistir a un mínimo do 80% das clases prácticas e realizar as actividades que se soliciten.

Támén realizarán un traballo tutelado, que terán que defender. Para estes efectos NON se consideran entregadas as prácticas que non se suban á plataforma Faitic/Moovi, se o profesorado habilita unha entrada en "Exercicios", ou, na súa falta, non se entreguen en papel. A entregafóra de prazo ten unha penalización mínima do 25% da nota. Despois de transcorridos 5 días da data máxima de entrega as tarefas ou actividades non se valoran.

Todos os alumnos e alumnas en avaliación continua deben entregar os traballos, deste xeito, se un alumno ou alumna non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar as tarefas ou actividades nos 5 días seguintes da data máxima de entrega, non téndose en conta a non asistencia para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (75%).

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

Para obter a cualificación final as puntuacións parciais ponderaranse de acordo coa fórmula do parágrafo anterior, debendo conseguir o alumnado un aprobado nas prácticas, probas e exames por separado. Os alumnos e alumnas que non cumpran os requisitos anteriores terán que presentarse ao exame oficial da materia, cunha puntuación de 0 a 10, sendo o "Aprobado" un 5. Este exame será diferente ao dos alumnos de avaliación continua.

Avaliación tradicional

Os alumnos e alumnas deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5), que será máis completo que o exame en avaliación continua. A materia que entrará para o exame será tanto a impartida en teórica como a impartida na práctica.

Segunda oportunidade en xullo para os dous sistemas de avaliación

Exame oficial da materia establecido polo Centro no seu calendario de exames, sendo o aprobado un 5 sobre 10. Excepcionalmente, mantense o sistema de avaliación continua (e a nota obtida) para os alumnos e alumnas en avaliación continua que non aprobasen na oportunidade anterior.

Aspectos xerais

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da situación sanitaria, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determineno atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen:

MANTENSE A MESMA METODOLOXÍA, PERO LEVARSE A CABO A TRAVÉS DO CAMPUS REMOTO.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías):

TITORÍAS NO DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA, ATENCIÓN A TRAVÉS DO CORREO ELECTRÓNICO, HABILITARASE TAMÉN UN FORO PARA DÚBIDAS COMÚNS EN FAITIC.

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir:

É PROBABLE QUE NALGÚN TEMA SE REDUZAN ALGÚNS EPÍGRAFES.

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

PROPORCIONARASE MATERIAL EN FAITIC.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Todas as probas están pensadas para ser realizadas de forma presencial ou telemática, polo que o peso das probas é independente da modalidade de realización (presencial / telemático).

DATOS IDENTIFICATIVOS**Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial**

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

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CE4	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.			
CE5	CE5. Comprender os obxectivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.			
CE15	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.			
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relevante na área loxística.	CG2	CE5 CE15	CT3 CT5
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de aprovisionamentos e distribución comercial.	CG1 CG2	CE4 CE5	CT3 CT5
Manexar os coñecementos, procesos e técnicas propias da xestión de aprovisionamentos e distribución comercial, asumindo os efectos da súa práctica e as consecuencias da súa acción en calquera contexto de intervención, reflexionando sobre o seus propios posicionamentos.	CG1 CG2	CE5 CE15	CT3 CT5
Tomar decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	CG1 CG2	CE5 CE15	CT3 CT5

Contidos

Tema	
Tema 1. Introducción.	(*)
Tema 2. Cadea de suministros.	(*)
Tema 3. Xestión de compras.	(*)
Tema 4. Xestión de inventarios.	(*)
Tema 6. Lean Manufacturing.	(*)
Tema 5. Transporte.	(*)

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	15	15	30

Resolución de problemas	20	30	50
Estudo de casos	3	3	6
Seminario	2	2	4
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	25	31
Exame de preguntas obxectivas	3	26	29

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Resolución de problemas	Resolución e presentación de exercicios/cuestións/traballos por parte do alumno/a, de forma individual ou en grupo, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.
Estudo de casos	Formulación, análise, resolución e debate de casos e situacións relacionadas coa materia.
Seminario	Reunións que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas na que o estudante debe solucionar unha serie de casos, problemas e exercicios nun tempo e condicións establecidos polo profesor/a. Desta maneira, o alumno/a debe aplicar os coñecementos que adquiriu.	40	CG1 CG2	CE4 CE5 CE15	CT3 CT5
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os estudantes deben responder de maneira directa e razoada en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	60	CG1 CG2	CE4 CE5 CE15	CT3 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

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

- Probas de seguimento (40 % da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións prácticas. Só se poderán realizar nas datas e sesións establecidas, debendo cada estudante asistir ao grupo que teña asignado para a realización das mesmas.

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

No caso de superar o exame, a nota final da materia resultará da suma da nota acadada no exame y nos probas de seguimento.

No caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar a nota do exame final nunha escala de 0 a 10 puntos.

Os/as alumnos/as que participen nalgunha proba de avaliación continua e non se presenten ao exame final cualificaranse como suspensos e a súa nota estará entre 0 e 4.

AVALIACION NON CONTINUA

As persoas que non desexen aproveitar o sistema de avaliación continua poderán facer un exame (100 % da puntuación) cun nivel de dificultade superior ao anterior.

O estudante deberá solicitar o sistema de avaliación non continua nas datas establecidas polo/a profesor/a.

O exame dividirase en dúas partes: a primeira representará o 60 % da nota e a segunda o 40 % restante.

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

SEGUNDA CONVOCATORIA

A segunda convocatoria rexerese polas mesmas normas. O exame da convocatoria extraordinaria terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Escola de Estudos Empresariais.

BOAS PRÁCTICAS

- Non está permitido facer uso de teléfonos móbiles, ordenadores portátiles, tabletas ou similares nas sesións de traballo. Estes deben estar desconectados, agás autorización expresa do/a profesor/a.

- É imprescindible asistir ás sesións de aula co material necesario para o seu desenvolvemento.

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

- Para a realización das probas só se permite o uso de elementos de escritura e calculadora.

- O estudante deberá presentarse ao exame debidamente identificado, co seu D.N.I., pasaporte ou licenza de conducir, non sendo válido outro documento.

- Tódalas probas deberán ser entregadas á súa finalización e baixo ningún concepto poderán ser sacados fora da aula.

- A revisión de exames terá lugar só no horario e lugar establecido polo/a profesor/a.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, McGraw-Hill, 2007

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, Gestión 2000, 2003

Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, Escuela de Negocios Caixanova, 2005

Consorcio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, Consorcio de la Zona Franca, 2004

Cuatrecasas, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, Díaz de Santos, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, Paraninfo, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, Paraninfo, 2011

Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, Thomson, 2000

Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, Gestión 2000, 2009

Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, Pirámide, 2015

Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, ESIC, 2006

Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, ESIC, 2010

Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, Andavira Editora, 2010

Recomendacións

Outros comentarios

Os estudantes deberán manter actualizados os seus datos de contacto na plataforma FAITIC, posto que os docentes usarana para comunicacións puntuais. Ademais, é necesario subir alí unha foto tipo carné para evitar a entrega de fichas en formato papel.

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

As metodoloxías docentes e de avaliación propostas considéranse axeitadas ante unha posible situación excepcional derivada da evolución do COVID-19, trasladándose ao Campus Remoto e/ou á Plataforma FAITIC. En canto as titorías, estas realizaranse a través de aulas virtuais, foros en FAITIC e/ou correo electrónico.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Réxime fiscal da empresa**

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

Competencias

Código	
CE2	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.
CE3	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.
CE6	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.
CE13	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 obrigaion tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
CE19	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Adquirir coñecementos básicos para entender o papel que desempeña a fiscalidade nas decisións económicas	CE2 CE3 CE13	CT4 CT5
Desenvolver habilidades de procura, uso e comprensión da normativa tributaria vixente	CE6 CE13	CT2 CT4 CT5
Entender os efectos da tributación sobre as distintas fontes de renda: traballo, capital, actividades económicas e alteracións patrimoniais	CE13 CE19	CT3 CT4 CT5 CT6 CT17 CT18

Potenciar a capacidade de traballar en equipo buscando atopar as mellores solucións tributarias	CE13	CT2 CT3 CT4 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18
---	------	--

Xustificar e defender as decisións adoptadas en materia de tributación mediante estudos de caso.	CE13 CE19	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18
--	--------------	---

Contidos

Tema	
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: Rendidas das Persoas Físicas	Rendementos do Traballo, Rendementos do Capital, Gañancias e Perdas Patrimoniais
Tema 5: Rendidas 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

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

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

Metodoloxía docente

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

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Faráse un seguimento individualizado dos resultados acadados e das dúbidas surxidas nos estudos de caso. A resolución de dúbidas realizarase preferentemente na modalidade presencial. De concorrir circunstancias extraordinarias que o impidan, as sesións de 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.
Prácticas con apoio das TIC	O alumnado resolverá de xeito individualizado casos prácticos nas aulas de informática empregando as aplicacións da Axencia Tributaria (Simulador RentaWeb e Simulador SociedadesWeb).

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	A entrega (previa á sesión presencial) das propostas de solución dos estudos de caso avaliarase conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario que o grupo de traballo teña entregado alomenos 6 casos para obter puntuación nas probas test.	0	CE6 CT3 CE13 CT4 CE19 CT6 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18
Resolución de problemas de forma autónoma	Avaliarase e puntuarase a resolución dos test propostos despois de cada tema. Este apartado de traballo persoal puntuarase sobre un máximo global de 3 puntos. Será requisito necesario para obter puntuación neste apartado que o grupo de traballo ó que pertence cada estudante teña entregado alomenos 6 propostas de solución dos estudos de caso.	30	CE13 CT2 CE19 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT17 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Ó remate das partes II e III do programa da materia, en dúas sesións presenciais, proporase un caso que o estudante deberá resolver de xeito individual e que permitirá avaliar o seu nivel de coñecementos e capacidade de argumentación e xustificación das decisións adoptadas. A proba relativa ó IRPF puntuarase cun máximo de 4 puntos e a relativa ó IS cun máximo de 3 puntos.	70	CE2 CT1 CE3 CT3 CE6 CT4 CE13 CT5 CE19 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:

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

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

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

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

Aqueles estudantes que non superen a materia por AC terán a opción de presentarse a un exame final. Este exame suporá o 100% da cualificación e non se terán en conta os puntos obtidos na AC.

En caso de non presentarse pero ter feito traballo de AC, a nota será a obtida en AC.

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

(as datas dos exames finais poderán ser consultadas na páxina web da Escola: <http://euee.uvigo.es/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 Faitic) aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Grupo Docente Fiscalidade Aplicada UVigo, **Esquemas Básicos e Supostos Prácticos**, 2021

Legislación IRPF actualizada 2021,

Legislación IS actualizada 2021,

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

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

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

Agencia Tributaria, www.aeat.es,

NewPyme, www.plangeneralcontable.com,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, www.ief.es,

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Creación de empresas comerciais/V06G270V01702

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Dereito mercantil/V06G270V01302

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19 poderá aplicarse unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as autoridades sanitarias e a UVigo así o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantizando a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Todas excepto as prácticas en aula informática.

* Metodoloxías docentes que se modifican:

- as actividades presenciais pasarán a ser en modalidade virtual

- as prácticas en aula informática pasarán a prácticas autónomas con titorías colectivas virtuais posteriores

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías):

- Despacho Virtual, Aula Virtual, Foros de FaiTIC, correo electrónico

* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir:

* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe:

* Outras modificacións:

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

* Probas xa realizadas:

- manteráanse as puntuacións obtidas para a AC

* Probas pendentes que se manteñen:

- de selo caso, poderán realizarse de forma virtual

* Probas que se modifican:

- Dependendo das circunstancias e do desenvolvemento das actividades, as probas parciais de AC (IRPF e IS) non realizadas poderán facerse de forma virtual e poderán integrarse no exame final da Convocatoria Ordinaria, mantendo os mesmos pesos.

* Novas probas:

* Información adicional:

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

Competencias	
Código	
CE19	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.
CE20	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
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT12	CT12. Creatividade.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Nova	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17

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

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición resumida en o aula, por parte de o profesor, de o contido de o tema para enmarcar o seu contido e facilitar o estudo posterior de os estudantes.
Presentación	Os alumnos, de forma individual ou en grupo, farán unha exposición de os aspectos máis 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

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	
Presentación	

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
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	CE19 CT6 CE20 CT8 CT12 CT17
Traballo tutelado	Valoración de a originalidade, consistencia, entidade e facilidade de uso de o modelo desenvolvido.	17.5	CE19 CT6 CE20 CT8 CT12 CT17
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	CE19 CT6 CE20 CT8 CT12 CT17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teórico/prácticos ao longo do curso.	37.5	CE19 CT6 CE20 CT12 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA. Consta de 5 ítems avaliados con diferente ponderación; 2 deles que conforman a teoría (35,5% do total) e 3 a práctica (64,5% do total). Enténdese que o alumno segue avaliación continua cando se presenta a avaliación dos 5 ítems. A falta de avaliación nalgún deses ítems entenderase como renuncia do alumno á avaliación continua debendo acudir entón ao exame final, na convocatoria oficial, coa totalidade da materia para superala. A cualificación final da avaliación continua obtense por media ponderada de cada unha das partes sendo preciso obter polo menos un 3 sobre 10 en cada unha delas. Non sendo así, a cualificación na parte non superada de avaliación continua (teoría e/ou práctica será a menor de 2,9 ou a obtida nesa parte non superada). O alumno poderá recuperar a parte non superada (teoría e/ou práctica) no exame final, obténdose a nota final de avaliación continua por media ponderada das cualificacións obtidas en teoría (35,5%) e práctica (64,5%). A cualificación da convocatoria ordinaria obterase por aplicación das maiores cualificacións obtidas en avaliación continua e exame final. Asistencia a conferencias. O profesor da materia poderá tomar en consideración, exclusivamente para os alumnos de avaliación continua que obtivesen polo menos 3 puntos sobre 10 en cada un dos 5 ítems avaliados, valorar a asistencia a conferencias, seminarios, talleres, visitas a empresas, charlas, mesas redondas, etc. Para iso o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento na nota. O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da participación en cada actividade. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargárase de recopilar a devandita información e trasladala ao profesorado. A puntuación máxima por asistencia a estas actividades non poderá superar en ningún caso 1 punto. ALUMNOS QUE NON SEGUEN AVALIACIÓN CONTINUA. Os alumnos que non sigan a avaliación continua deberán realizar un exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial. A cualificación obterase, coa ponderación e requisitos que se determinen, por media das probas de teoría e práctica.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

- * Metodoloxías docentes que se manteñen
- * Metodoloxías docentes que se modifican
- * Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)
- * Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir
- * Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe
- * Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

- * Probas xa realizadas
Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]
...
 - * Probas pendentes que se manteñen
Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]
...
 - * Probas que se modifican
[Proba anterior] => [Proba nova]
 - * Novas probas
 - * Información adicional
-

DATOS IDENTIFICATIVOS**Decisións de financiamento no comercio**

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

Competencias

Código	
CE4	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.
CE6	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento interno da empresa, a través de *los métodos de *autofinanciación.	CE6	CT1 CT3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda *variable.	CE6	CT1 CT3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda fixa.	CE6	CT1 CT3
(*)Coñecer as distintas formas de financiamento externo bancaria así como capacidade *de elección entre as mesmas.	CE6	CT1 CT3 CT4 CT8 CT10
(*)Coñecer o funcionamento e composición do sistema financeiro español: *instituciones y mercados.	CE4	CT1 CT10 CT13 CT18

Contidos

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

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas con apoio das TIC	Resolución de varias probas durante o curso, en relación coas prácticas realizadas, que serán oportunamente anunciadas	35	CE6 CT3 CT4 CT13 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Resolución dunha proba escrita presencial, sobre a parte teórica e práctica da materia, o mesmo día que o exame final.	40	CE4 CE6 CT1 CT4 CT10 CT18

Exame de preguntas obxectivas	Resolución dunha proba o longo do cuatrimestre en relación cos coñecementos teóricos adquiridos.	25	CE4 CE6	CT1 CT3 CT4 CT8 CT10 CT13 CT18
-------------------------------	--	----	------------	--

Outros comentarios sobre a Avaliación

Sistema de avaliación continua: Realizánsese ao longo do curso 3 probas, cunha ponderación do 35%, 25% e 40% respectivamente. A última destas probas terá lugar o mesmo día que o exame final.

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

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

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

As datas dos exames da materia poderán ser consultadas na páxina web do Grao en Comercio

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisiones de investimento no comercio/V06G270V01402

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Seguiranse mantendo as mesmas metodoloxías docentes si fose necesario nun escenario non presencial ou parcialmente presencial

* Metodoloxías docentes que se modifican

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)
correo electrónico, teléfono e despacho campus remoto

* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir

* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe
Todo o material necesario incorporase a plataforma Moovi

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

* Probas xa realizadas

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

* Probas pendentes que se manteñen

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

* Probas que se modifican

[Proba anterior] => [Proba nova]

Se mantene o mesmo sistema de avaliación, pero si as probas parciais ou finais non poden realizarse presencialmente, faranse, si e necesario nun escenario non presencial ou parcialmente presencial

* Novas probas

* Información adicional

DATOS IDENTIFICATIVOS**Planificación de recursos de información integrados**

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

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CE4	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.			
CE5	CE5. Comprender os obxectivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.			
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministradores e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.			
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Saber analizar a información necesaria para o correcto funcionamento da empresa.	CG1 CG2	CE5	CT10
Saber utilizar as ferramentas informáticas necesarias para a xestión da información na empresa		CE4 CE24	CT5

Contidos

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	0	4
Lección maxistral	12	0	12
Prácticas con apoio das TIC	22	0	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Traballo tutelado	Realización dun traballo práctico sobre un tema relacionado cos contidos da materia	20	CG1 CG2	CE4 CE5 CE24	CT5 CT10
Traballo tutelado	Controlarase a asistencia e participación en actividades expostas nos termos que especifique o docente	10	CG1 CG2	CE4 CE5	CT5 CT10
Prácticas con apoio das TIC	Controlarase a asistencia e participación en actividades expostas nos termos que especifique o docente	10	CG1 CG2	CE4 CE24	CT5 CT10
Resolución de problemas e/ou exercicios	Preguntas curtas sobre os contidos desenvolvidos na materia.	60	CG1 CG2	CE4 CE5 CE24	CT5 CT10

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

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

As datas de exames deberán ser consultadas na Páxina web da Escola.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes:

Seguiranse mantendo as mesmas metodoloxías docentes si fose necesario nun escenario non presencial ou parcialmente presencial

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías):

correo electrónico, teléfono e despacho campus remoto.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Mantense o mesmo sistema de avaliación, pero si as probas non poden realizarse presencialmente, faranse en remoto.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Xestión do comercio exterior**

Materia	Xestión do comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
Descrición xeral	O obxectivo desta materia é ofrecer os alumnos una visión pormenorizada dos aspectos básicos do comercio exterior, que debe coñecer unha empresa que comercializa os seus produtos nos mercados internacionais: condicións de envío, medidas de política comercial, obstáculos o comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, etc.			

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.			
CG5	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.			
CG6	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			
CE1	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.			
CE6	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.			
CE13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obriga de pagar tributos e os procedementos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.			
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.			
CE16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.			
CE23	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.			
CE24	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 subministración 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.			
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dila práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.			
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			

CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
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.	CG1 CE1
	CG2 CE6
	CG3 CE13
	CG4 CE14
	CG6 CE16
	CE23 CE24 CE26
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.	CG1 CE1
	CG2 CE6
	CG3 CE13
	CG4 CE14
	CG5 CE16
	CG6 CE23 CE24 CE26
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Contidos

Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional.
1. Conceptos básicos.	1.2 Organismos económicos internacionais.
	1.3 Operacións empresariais internacionais.
	1.4 Teoría simple da balanza de pagos. A balanza de pagos de España.
	2. A compraventa internacional.
2. A compraventa internacional.	2.1 O contrato de compraventa internacional de mercancías.
	2.3 As condicións e medios de pago.
	2.3 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).
PARTE II. FISCALIDAD E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación. Descrición dos instrumentos máis comúns.
3. A protección exterior.	3.2 Réximes comerciais de importación e exportación.

4. Arancel de aduanas.

4.1 Concepto e clasificación dos dereitos de aduana.

4.2 A Nomenclatura Combinada e o TARIC.

4.3 Procedementos para determinar o valor en aduana. Despacho de aduanas.

4.4 O IVA nas relacións exteriores.

PARTE III. PROMOCIÓN DA EXPORTACIÓN

5. Política de promoción de exportación.

5.1 Organizacións e programas de apoio a exportación en España.

5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamento activo).

5.3 O crédito oficial de exportación.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	4	27
Resolución de problemas	2	5	7
Prácticas con apoio das TIC	2	5	7
Traballo tutelado	0	7	7
Seminario	18	40	58
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	20	22

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Resolución de problemas	Exemplos prácticos e resolución de problemas que axuden a comprender e aplicar a xestión de o comercio exterior.
Prácticas con apoio das TIC	Trátase de buscar nas páxinas web adecuadas a información necesaria para a cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Traballo tutelado	Traballo complementario sobre política comercial realizado fora do horario das clases
Seminario	Actividade enfocada ao traballo sobre un tema específico, que permite afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	2	CE1 CT4 CE13 CT6 CE14 CT7 CE16 CT11 CE23
Resolución de problemas	Realizados nas clases ou fóra do horario de clases	2	CG4 CE6 CT4 CE13 CT6 CE23 CT13 CE26 CT15 CT17
Prácticas con apoio das TIC	Prácticas realizadas	2	CG1 CE6 CT10 CG2 CE14 CG3 CE24

Traballo tutelado	Traballo complementario (política comercial)	10		CE6 CE13 CE23	CT3 CT4 CT6 CT8
Seminario	Participación en seminarios	24	CG5	CE13 CE23	CT2 CT3 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	30		CE13 CE23	CT3 CT4
Resolución de problemas e/ou exercicios	Casos prácticos e exercicios	30		CE6 CE13 CE23	CT4 CT6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua:

Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesorado da materia, antes do 1 de novembro. Ou se ao longo do curso, acreditado documentalmente e de maneira a suficiente, algunha causa sobrevinda que lle impida seguir a avaliación continua.

O alumnado en avaliación continua está obrigado a cumprir uns requisitos:

- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo). Aceptaranse os certificados médicos presentados sempre que sexan emitidos por un facultativo do sistema de saúde pública. Noutro caso, analizarase cada situación en particular. Non se aceptan outros xustificantes (exame de conducir, participación en eventos deportivos...).
- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas.
- Superar as probas e/ou exames. Cualificación final calcularase da seguinte forma:

(nota exame/é) x 0,60 + nota avaliación continua (realización de exercicios e traballos, tanto en clase como en HTA) x 0,40.

A condición de que se aprobe (5 sobre 10) as dúas partes principais da cualificación.

Avaliación tradicional:

O alumnado deberá aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica da materia. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua. Deben renunciar por escrito ao sistema de avaliación continua antes do 1 de novembro.

Segunda oportunidade:

O alumnado en avaliación continua deberá presentarse ao exame oficial de xuño/xullo a condición de que cumpra os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasan automaticamente ao sistema de avaliación tradicional.

No sistema de avaliación tradicional o alumnado deberá aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua.

Convocatoria fin de carreira:

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

Nota importante

: En todos os sistemas, oportunidades e convocatorias o aprobado é un 5 sobre 10.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

Cámara de Comercio Internacional, **Incoterms 2020: reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales**, 9788489924635, 2019

Páginas web recomendadas, www.europa.es,

Páginas web recomendadas, www.comercio.es,

Páginas web recomendadas, www.aeat.es,

Páginas web recomendadas, www.icex.es,

Páginas web recomendadas, www.wto.org,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da situación sanitaria, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións ou a propia institución o determine, atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen:

MANTENSE A MESMA METODOLOXÍA, PERO LEVARSE A CABO A TRAVÉS DO CAMPUS REMOTO.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías):

TITORÍAS NO DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA, ATENCIÓN A TRAVÉS DO CORREO ELECTRÓNICO, HABILITARASE TAMÉN UN FORO PARA DÚBIDAS COMÚNS EN MOOOVI.

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir:

É PROBABLE QUE NALGÚN TEMA SE REDUZAN ALGÚNS EPÍGRAFES.

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

PROPORCIONARASE MATERIAL EN MOOOVI.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Todas as probas de avaliación están deseñadas para ser realizadas de forma presencial ou telemática, polo que o peso das probas é independente da modalidade de realización (presencial / telemático).

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

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

Competencias

Código			
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.		
CG6	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		
CE3	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.		
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.		
CE23	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.		
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.		
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).		
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.		
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		
CT12	CT12. Creatividade.		

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	CG4	CT1
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	CG6	CT9 CT12
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.	CE3	CT9
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	CE18	CT1
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.	CE23	
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CE26	CT7

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	1. Proba escrita e/ou oral individual dos temas 1 e 2 a realizar na clase (20-25%) 2. Proba final escrita e/ou oral individual de tódolos temas a realizar na clase (40-45%)	60-70	CG4 CG6 CE3 CE18 CE23 CE26
Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (10-15%) 2. Informe do mix de marketing (15-20%) 3. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (5-10%)	40-30	CG4 CG6 CE3 CE18 CE23 CT1 CT7 CT9 CT12

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación será continua. É obrigatoria a asistencia ao 80% de tódalas sesións presenciais para disfrutar da avaliación continua. A impuntualidade será considerada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sin previo aviso, han ser entregadas puntualmente para seren avaliadas.

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

Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 80% das sesións presenciais **deberá comunicalo á profesora argumentadamente ao comenzo do curso (no prazo máximo de dúas semanas)**. Este alumnado realizará na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da calificación final. Se non supera a materia na primeira

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Outros comentarios

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

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

Plan de Continxencias

Descrición

No caso de que sexa necesario o confinamento:

- * eliminarase o requisito de porcentaxe de asistencia mínimo para a avaliación continua.
- * as sesións presenciais serán substituídas por teledocencia cos recursos da Universidade de Vigo: moovi e campus remoto.
- * as titorías serán programadas de xeito virtual (correo electrónico e campus remoto).
- * as diferentes probas e actividades para a avaliación, realizaránse de xeito remoto. Póderase reducir o peso dun exame individual e complementalo con actividades extra (por exemplo, se o exame de xullo é o 100% da calificación en versión presencial, na modalidade virtual sería 70% e o 30% restante pode acadarse cun ensaio sobre un caso de conflito cultural no comercio). Calquera modificación será comunicada de xeito detallado en tempo e forma ao alumnado afectado.

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

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

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

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

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

Competencias

Código	
CE3	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.
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
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.	CE3 CE18
Saber localizar, seleccionar e analizar a información, documentación e demais instrumentos de orde económica, xurídico e social que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	CE18
Coñecer e comprender a interrelación entre a mercadotecnia estratéxica e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ao mercado, así como a relación entre as organizacións e a súa contorna co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas da mercadotecnia, obxectivos e estratexias que se despregarán no plan integral de mercadotecnia.	CE18
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.	CE18
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.	CE18 CE26
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CE18

Contidos

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

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

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

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

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

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	CE3	CE18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba de carácter escrito sobre cuestións gramaticales e léxicas aprendidas na aula	75	CE3	CE18
			CE26	CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

Manteranse as metodoloxías docentes e a atención ao alumnado, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto e a través do sistema de Despachos e outras ferramentas virtuais, ademais do uso de Faitic e do correo electrónico.

Poderían considerarse as seguintes modificacións relativas ao sistema e aos criterios e porcentaxes de avaliación descritos no caso de que non puidese manterse a presencialidade.

No caso da modalidade da avaliación continua, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para o traballo de aula (valoración continua da participación activa do alumnado na presentación e control das diferentes actividades, ordinarias e complementarias) e 50% para a proba escrita.

No caso da modalidade da avaliación única, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para a elaboración cinco exercicios escritos e 50% para o exame ou proba escrita. A profesora responsable da materia será quen determinará o contido e o desenvolvemento do tipo de exercicios, que debe ser entregados con anterioridade á celebración do exame escrito; a data límite de entrega é a semana anterior ao día do exame escrito. A súa entrega será requisito previo para que o alumnado poida optar á realización do exame.

En todas as achegas de avaliación, traballo de aula, exercicios e exames escritos as notas non deberán ser inferior a 4 para superar a materia.

Estas consideracións afectarían tanto á primeira como á segunda convocatoria de exames.

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

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

Competencias

Código	
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CE4	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.
CE6	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.
CE20	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
CE24	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
---------------------------	--------------

Capacidade para analizar e avaliar a situación económico-financiera de as sociedades mercantís.	CG2	CE4	CT1
	CG3	CE6	CT3
	CG4	CE20	CT4
	CG5	CE24	CT5
			CT6
			CT9
			CT11
			CT13
			CT15
			CT18

Contidos

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
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.	25	CG2	CE4	
			CG3	CE6	
			CG4	CE20	
			CG5	CE24	
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 sexa igual ou superior a 5 puntos superarán a materia. O exame final mellorará a nota obtida na avaliación continua.	75	CG2	CE4	CT1
			CG3	CE6	CT3
			CG4	CE20	CT4
			CG5	CE24	CT5
					CT6
					CT9
					CT11
					CT13
					CT15
					CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Combinacións de negocios/V06G270V01703

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen:

Todas

* Metodoloxías docentes que se modifican:

Básicamente ninguna

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías):

Despacho virtual y correo electrónico

* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir:

Ninguno

* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

* Probas xa realizadas

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

* Probas pendentes que se manteñen

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

* Probas que se modifican

[Proba anterior] => [Proba nova]

* Novas probas

* Información adicional

DATOS IDENTIFICATIVOS**Mercadotecnia internacional**

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

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.			
CG5	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.			
CG6	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			
CE1	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.			
CE6	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.			
CE23	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.			
CE24	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.			
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	CG1 CG6	CE1 CE6 CE23
Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	CG2 CG3 CG5 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26

Desenvolvemento e presentación de un plan de internacionalización para unha empresa real.	CG2	CE6
	CG3	CE23
	CG4	CE24
	CG5	CE26
	CG6	

Contidos

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	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

Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
------------	---------------	------------------------

Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	20	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento, contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	30	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Exame de preguntas obxectivas	Probas que combinan preguntas tipo test e resposta curta	50	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Aparicio Varas, F, **Manual de comercio electrónico para la internacionalización**, 1ª, ICEX_CECO, 2015

Arteaga Ortiz,J. Coordinador, **Manual de Internacionalización**, 2ª, ICEX_CECO, 2017

Bradley,F y Calderón, H., **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006

Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 18ª, Mc.Graw Hill, 2020

Cerviño, J., **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006

Cerviño, J., **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002

Cerviño, J., **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008

Kotler, P. y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007

Llamazares García-Lomas, O., **Plan de Internacionalización para empresas**, Global Marketing, 2017

Llamazares García-Lomas, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

Bibliografía Complementaria

Ortega Gimenez,A,, **Plan de Internacionalización Empresarial**, ESIC, 2015

Roger A. Kerin y Steve W.Harley, **Marketing**, 13ª, Mc.Graw Hill, 2018

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Xestión do comercio exterior/V06G270V01504

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

* Manteranse as metodoloxías docentes e a atención ao alumnado, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto e a través do sistema de Despachos e outras ferramentas virtuais, ademais do uso da plataforma Moovi e do correo electrónico.

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe realizar e entregar como mínimo o 75% das actividades prácticas propostas.

No caso da de avaliación continúa manteranse os porcentaxes de avaliación descritos no caso de que non puidese manterse a presencialidade.

No caso da modalidade da avaliación única se manteñen as porcentaxes de avaliación descritos.

Estas consideracións afectarían tanto á primeira como á segunda convocatoria de exames.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Dereito do traballo**

Materia	Dereito do traballo			
Código	V06G270V01604			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Pazos Perez, Alexandre			
Profesorado				
Correo-e				
Web				
Descrición xeral	(*)Coñecer a regulación esencial de as relacións laborais individuais e colectivas; así como o esquema específico de fontes de o que dimana dita regulación			

Competencias

Código	
CE12	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.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Ser capaz de apprehender sistematicamente u ordenamiento xurídico-laboral.	CE12	CT3 CT4
Ser capaz de identificar os problemas xurídicos de o Dereito de o Traballo e abordar a súa solución en unha perspectiva interdisciplinar.	CE12	CT3 CT4 CT5
Ser capaz de seleccionar e gestionar información e documentación laboral.	CE12	CT4 CT5 CT15 CT17
Coñecer os principios básicos de a contratación laboral e a funcionalidad de os seus diferentes tipos.	CE12	CT4 CT5 CT6
Capacidade para traballar individualmente e en equipo.	CE12	CT3 CT4 CT8 CT9 CT15

Contidos

Tema

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.

TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DE A DISCIPLINA.

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

TEMA 2. FONTES DE O DEREITO DE O TRABALLO.

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

PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO

TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.

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

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

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

TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 6. A RETRIBUCION.

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

TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO.

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

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

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

TEMA 9. A SUSPENSION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 10. A EXTINCION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.

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

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

TEMA 12. A NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas obxectivas	1	41	42
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	56	58

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Estudo de casos	As clases prácticas 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	As sesións magistrais en as aulas de teoría dedicarase a a explicación por o profesor de os distintos puntos que integran os contidos de a asignatura. A súa finalidade é fornecer a o alumno unha base conceptual suficiente para afrontar os aspectos xurídico laborais en a organización e funcionamento de a empresa. Esta actividade deberá ser completada por outras que deberá desenvolver personalmente o alumno, tales como a realización de lecturas recomendadas e aquelas que o profesor indique durante o desenvolvemento de as sesións.

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

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Exame de preguntas obxectivas	Neste apartado valoranse os coñecementos dos alumnos a traves de duas probas tipo test, de 1,5 puntos cada unha, polo que as probas tipo test supoñen un total de 3 puntos	30	CE12	CT5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno/a debe desenvolver as solucións axeitadas 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 empregar como complemento da lección maxistral.	15		CT3 CT4 CT5 CT6 CT9
Exame de preguntas de desenvolvemento	Neste apartado valorase o resultado obtido mediante o exame final. A nota máxima que se poderá obter en dito exame será de 5,5 puntos, dos que 3 puntos coresponderán á parte teórica y 2,5 puntos á parte práctica. Para que a nota obtida polos conceptos correspondentes á avaliación continua se poda sumar á nota obtida no exame final, haberá que obter nesta proba unha calificación mínima de 4 puntos sobre 10.	55	CE12	CT3 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para poder optar a modalidade de avaliación continua hai que obter un mínimo de un 4 sobre 10 de media nos exames teórico e práctico. Os alumnos que non superen a asignatura na primeira convocatoria de maio-xuño conservarán para o exame da segunda convocatoria de xullo a puntuación obtida na avaliación continua (asistencia a parte practica mais a resolución dos casos practicos). Os alumnos que non entren no sistema de avaliación continua máis exame final que figura nesta guía, serán evaluados sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ó dos alumnos que sí seguiron a avaliación continua. Na convocatoria FIN DE CARRERA o alumno será evaluado nun único exame escrito, de carácter teórico y práctico y que representará el 100% de la nota final.

Bibliografía. Fontes de información
Bibliografía Básica
Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

No suposto de ocorrer novos brotes e por conseguinte novos confinamentos, está previsto o seguintes:

Con respecto á docencia, realizarase a través do campus remoto mediante o aula virtual

Con respecto a avalización, realizarase a través de faitic e do correo electrónico

DATOS IDENTIFICATIVOS**Tributación das operacións comerciais**

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

Competencias

Código

Resultados de aprendizaxeResultados de aprendizaxe Competencias**Contidos**

Tema

*I.- INTRODUCCIÓN.	1.- Os tributos e os seus elementos fundamentais. 2.- O sistema tributario estatal. 3.- Os tributos autonómicos que afectan ao comercio. 4.- Os tributos locais. O Imposto sobre Actividades Económicas. 5.- As obrigas tributarias formais e de facturación.
*II.- RÉXIME XURÍDICO-TRIBUTARIO DAS RENDAS OBTIDAS NAS OPERACIÓNS COMERCIAIS.	1.- Suxeición ao IRPF: feito impoñible e suxeito pasivo. 2.- As rendas de actividades económicas. 3.- Individualización de rendas. 4.- Criterios de imputación temporal. 5.- A estimación directa normal. 6.- A estimación directa simplificada. 7.- A estimación obxectiva. 8.- Ganancias patrimoniais. 9.- As deducións. 10.- Os pagos fraccionados e as retencións. 11.- A suxeición ao Imposto sobre Sociedades. 12.- A determinación da base impoñible. Axustes ao resultado contable. 13.- As operacións vinculadas. 14.- O tratamento dos gastos financeiros. 15.- A compensación de bases impoñibles negativas. 16.- Tipo de gravamen. 17.- 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 impoñible. 3.- Concepto de empresario ou profesional. 4.- Concepto de entrega de bens e de prestación de servizos. 5.- Devengo. 6.- Lugar de realización do feito impoñible. 7.- Base impoñible. 8.- Repercusión. 9.- Tipo impositivo e cuota. 10.- Deducción. 11.- Xestión do imposto. 12.- 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 traballos do tabaco. 2.- Imposto sobre a electricidade. 3.- Imposto sobre determinados medios de transporte. 4.- Imposto sobre o carbón.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	27.5	54.5
Seminario	22	15	37
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	30	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	17	18
Resolución de problemas e/ou exercicios	0.5	8	8.5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesorado dos contidos da materia obxecto de estudo. Exposición dos alumnos dalgún tema elixido polo profesor da materia.
Seminario	Distintas actividades destinadas a traballar sobre unha terma 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

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas de desenvolvemento	Proba final que consta de dous partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que resolver un ou varios casos prácticos), e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia). Para os alumnos que se someten ao sistema de avaliación continua esta proba representará o 70% da súa nota final. Para os alumnos que NON se someten ao sistema de avaliación continua, a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% pola cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os alumnos de avaliación continua.	70	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Nos Seminarios realizaranse probas de resposta curta e/ou de tipo test exclusivamente aos alumnos que se sometan a avaliación continua. A nota media dos distintos exames tipo test ou de resposta curta constituirán o 20% da nota final dos devanditos alumnos.	20	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste ítem valorarase a participación na clase, e, entre outras cousas, a entrega de exercicios e casos prácticos resoltos	10	

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

PRIMEIRA OPORTUNIDADE DE EXAME: 1.-Ao comezo de curso, o/o alumno/a deberá manifestar a súa intención de acollerse

ao sistema de avaliación continua. A tal fin, os profesores da materia proporcionaranlle un documento que o/o alumno/a deberá cubrir e asinar nun determinado prazo. Os alumnos de avaliación continua asistirán regularmente a clase (en calquera caso, as ausencias non poden superar o 10% das clases);2.- O/o alumno/a que se acolla ao sistema de avaliación continua, entregando o citado documento, será avaliado conforme aos criterios que se indicaron máis arriba: proba final (70%), probas tipo test (20%) e outras (10%). Na proba final, o exame de teoría suporá o 80% da cualificación; e o práctico, por escrito, suporá un 20% da cualificación. En todo caso, o/o alumno/a deberá alcanzar unha cualificación mínima de 4 sobre 10 na proba final para que se lle teñan en conta as cualificacións obtidas mediante o sistema de avaliación continua.3.- Os/os alumnos/as que NON se sometan a avaliación continua: a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os/os alumnos/as de avaliación continua, no que se lle avaliarán de todas as competencias.SEGUNDA OPORTUNIDADE DE EXAME:1.- No exame de xuño/xullo, o/o alumno/a que se acolleu ao sistema de avaliación continua só realizará unha proba final, que representará o 70% da súa cualificación final, e que constará de dous partes: unha práctica escrita (na que se resolverá un ou varios casos prácticos, e que suporá un 20% da cualificación correspondente á proba final) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia, e que suporá o 80% da cualificación correspondente á proba final).2.- Os/as alumnos/as que se someteron ao sistema de avaliación continua conservarán,exclusivamente para a segunda oportunidade de exame, a nota que obtivesen ao longo do curso.3.- Para os/as alumnos/as que NON se sometan a avaliación continua, a súa cualificación final estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os/as alumnos/as de avaliación continua.4.- Os alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua e non superasen a proba final nin na primeira oportunidade de exame, nin na segunda, poderáselles conservar a nota obtida a través de devandito sistema no curso académico seguinte (2021-22).ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA OS/AS ALUMNOS/AS QUE CONCORRAN Á CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA: No exame de Fin de Carreira non se terá en conta a nota de avaliación continua que o alumnado, no seu caso, obtivese no curso académico anterior. A súa nota final, nesta convocatoria, estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% da cualificación obtida no exame práctico. O exame de Fin de Carreira realizarase na data, lugar e hora especificados no calendario oficial aprobado para ese efecto pola Xunta do Centro. ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA OS/AS ALUMNOS/AS QUE SOLICITEN SER EXAMINADOS POR TRIBUNAL (SÓ PARA ALUMNADO QUE SE ATOPE EN 4ª MATRÍCULA E SEGUINTE): O exame constará de dous partes (práctica e teórica). As datas e horarios das diferentes oportunidades de exame son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta do Centro para o curso académico 2020/21.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Código Tributario, última edición, Thomson-Reuters Aranzadi,

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Materias que continúan o temario

Réxime fiscal da empresa/V08G081V01944

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Dereito mercantil II/V08G081V01702

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301
Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404
Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501
Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603
Dereito mercantil I/V08G081V01502

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

Para a materia de Tributación das Operacións Comerciais planifícanse as seguintes medidas excepcionais:

DOCENCIA:

No caso de que a docencia non se poida desenvolver de maneira presencial por razóns sanitarias, as clases serán impartidas de xeito remoto a través das aulas virtuais e co apoio da plataforma de Teledocencia Faitic.

As sesións maxistras e seminarios prácticos serán impartidos polos profesores responsables empregando o complemento de Aula Virtual habilitado no remoto Campus da Universidade de Vigo. O profesorado estará dispoñible para apoiar a resolución de dúbidas e as sesións de titoría realizaranse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia), baixo a modalidade de concertación previa. Para os seminarios, dende a plataforma Faitic proporcionaráselle ao estudantado unha serie de supostos prácticos cunha semana de antelación que terán que ser preparados pola súa conta para a sesión correspondente. A través da aula virtual o profesor levará a cabo unha explicación dos supostos prácticos plantexados e farase unha posta en común entre o profesor e os alumnos para establecer as pautas de solución, o que permitirá verificar a adquisición das habilidades correspondentes e a asimilación de contidos.

A avaliación continua realizarase de acordo co disposto na guía docente e o cronograma, establecendo como medios para avaliar as competencias do alumnado as actividades descritas a continuación.

As probas de avaliación continua realizaranse a través da plataforma Faitic segundo o indicado no cronograma. Por outra banda, as entregas dos casos prácticos indicados

faranse ao profesor responsable e valoraranse para os efectos da cualificación da avaliación continua, de acordo co disposto na guía docente. Así mesmo, para a avaliación continua valorarase a participación activa e de calidade do alumnado, segundo o establecido na guía docente. A participación do alumnado a través das plataformas virtuais consideraranse "asistencia presencial" aos efectos da guía docente.

EXAME:

Cando as razóns sanitarias impidan a celebración dos exames de forma presencial, o exame final realizarase segundo o establecido na guía docente e constará de: 1) Un exame práctico por escrito e 2) Un exame de teoría escrito. Ambos se realizarán a través da plataforma Faitic cun sistema de tempo controlado que garanta que o traballo se realice individualmente.

A avaliación continua e os exames realizados ponderaranse na nota final segundo o establecido na guía docente da materia.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Estratexia empresarial e xestión de axudas				
Materia	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Código	V06G270V01606			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipología de estrategias empresariales, y conozca y sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoyo financiero, formativo e informativo en apoyo de la estrategia empresarial			

Competencias	
Código	
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG1	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.
CG2	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.
CE2	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.
CE4	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.
CE23	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.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaxe		Competencias			
Coñecer as teorías que analizan a intervención de o estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipología e obxecto. Saber vincular u obxecto e condicións de os programas de promoción económica con a estratexia e actividades de a organización, así como saber instrumentalos en apoio de a estratexia empresarial.	CB5	CG2	CE2	CE23	CT5
Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais de os diferentes subsistemas de as organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.		CG1	CE4		CT5
Coñecer os recursos informativos, financeiros e de servizos dispoñibles para o apoio a a internacionalización de a empresa	CB5	CG1	CE2	CE23	CT5
Capacidade para realizar diagnósticos e tomar decisións empresariais		CG1	CE2		CT5
		CG2	CE4		

Contidos	
Tema	
TEMA 1: ESTRATEXIA EMPRESARIAL	O proceso de planificación empresarial
	Concepto de estratexia e a súa vinculación coa vantaxe competitiva
	Tipos de estratexias. Impulsores, freos e condicións de aplicación

TEMA 2: A IMPLANTACIÓN DA ESTRATEXIA	O sistema de plans: coherencia temporal e funcional O Plan Operativo anual: plans operativos e de capital. Orzamentos, previsións de tesouraría e estados financeiros *previsionales
TEMA 3: INTRODUCCIÓN Á PROMOCIÓN ECONÓMICA	A promoción económica como instrumento de política económica A promoción económica como vínculo entre política económica e a estratexia empresarial Clasificación dos programas de promoción económica As fases dos proxectos: información, planificación, execución e control O marco legal: a Lei 38/2003
TEMA 4: Os PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO Á ACTIVIDADE EMPRESARIAL	Programas públicos de apoio ao crecemento interno da empresa: axudas á internacionalización, ao investimento, ao acceso ao financiamento, etc. Programas públicos de apoio ao crecemento externo da empresa: axudas á cooperación empresarial, á integración vertical e horizontal, etc. Programas públicos de apoio á mellora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico e implantación da estratexia, implantación de sistemas de xestión, deseño, marcas e comercialización; formación e sistemas de información, calidade, xestión ambiental, etc. Programas públicos de apoio ao emprendemento empresarial

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	58	60
Exame de preguntas obxectivas	1	40	41

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución, por parte do profesor ou/e dos alumnos, de problemas, ou exercicios, en presenza do profesor da materia. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Lección maxistral	Exposición, por parte do profesor da materia, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos. allo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Exame de preguntas obxectivas	Probas de avaliación de contidos teóricos. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas de desenvolvemento	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	50	CB5 CG1 CE2 CT5 CG2 CE4 CE23
Exame de preguntas obxectivas	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	50	CB5 CG1 CE2 CT5 CG2 CE23

Outros comentarios sobre a Avaliación

O exame consistirá nunha parte teórica sobre os contidos da materia, e a resolución dun caso ou exercicio. É necesario superar ambos os apartados e a cualificación da materia será a nota media da puntuación obtida neles.

Avaliación continua:

En función do desenvolvemento do curso o profesor poderá propoñer traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame ou eximan da súa avaliación no exame final

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Dereito do traballo/V06G270V01604

Outros comentarios

Ao tratarse dunha asignatura cun carácter integrador, na que convergen contidos impartidos en diferentes materias, e ao situarse nun curso avanzado do plan de estudos, aconséllase dispoñer dun coñecemento aceptable dun bo número de materias localizadas previamente no plan de estudos.

A lista anterior é orientativa aínda que non exclusiva e non é imprescindible habelas superado.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo *COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Manteranse as mesmas metodoloxías docentes descritas, pero adaptadas a un escenario non presencial co apoio de campus remoto, *moovi, etc.

* Metodoloxías docentes que se modifican

Non se modifican

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (*tutorías)

O profesor estará dispoñible para a atención ao alumnado mediante correo electrónico, teléfono, foros de *moovi e despacho campus remoto

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir

Non procede

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

O alumno disporá de todo o material do curso en *moovi. Baixo un escenario de docencia non presencial e na medida do posible, os contidos adaptaranse mediante presentacións con audios incrustados, clases gravadas, etc.

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Probas xa realizadas

As probas, casos ou parciais xa realizados manterán a súa validez

* Probas pendentes que se manteñen

Mantéñense os exames finais planificados polo centro pero adaptados ás condicións de non *presencialidad

* Probas que se modifican

En condicións de non *presencialidad dos exames, estes adaptaranse mediante preguntas de resposta curta ou exercicios a través de *moovi e realización de casos ou exercicios por parte do alumno de forma autónoma. mantendo a valoración establecida na guía docente

DATOS IDENTIFICATIVOS**Sistemas da información integrados para a xestión**

Materia	Sistemas da información integrados para a xestión			
Código	V06G270V01701			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

Competencias

Código				
CG1	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.			
CG2	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.			
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.			
CG5	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.			
CG6	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			
CE4	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.			
CE6	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.			
CE11	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.			
CE19	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.			
CE20	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			
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministradores e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.			
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dila práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.			
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.			

CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
(*)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.	CG1	CT1
	CG2	CT3
	CG3	CT4
CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia.	CG4	CT5
	CG5	CT6
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.	CG6	CT8
		CT9
		CT10
CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.		CT11
		CT12
CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio.		CT13
		CT14
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		CT15
		CT16
		CT17
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.		CT18
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	CE4
	CE6
	CE11
	CE19
	CE20
Nova	CE24
	CE26

Contidos

Tema	
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 Odooc (*)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 Odooc (*)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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	16	32	48
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	26	52	78
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6

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

Metodoloxía docente

	Descrición
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

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	
Resolución de problemas	
Prácticas de laboratorio	

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba final teórico- práctica	60	CG1 CE4 CT1 CG2 CE6 CT3 CG3 CE11 CT4 CG4 CE19 CT5 CG5 CE20 CT6 CG6 CE24 CT8 CE26 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas teórico- prácticas nas que o alumno terá que demostrar os seus coñecementos durante o curso	40	CG1 CE4 CT1 CG2 CE6 CT3 CG3 CE11 CT4 CG4 CE19 CT5 CG5 CE20 CT6 CG6 CE24 CT8 CE26 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

Las pruebas que se realizan de forma presencial, se realizarían de manera virtual a través de la plataforma virtual de la Universidad

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Creación de empresas comerciais				
Materia	Creación de empresas comerciais			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.es			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	<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>			

Competencias	
Código	
CB1	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.
CG1	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	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.
CG6	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
CE2	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.
CE4	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.
CE6	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.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE26	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT12	CT12. Creatividade.

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
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.	CG1
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	CG3

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.	CG5
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	CG6
Habilidades de comunicación oral escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CT1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	CT7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	CT8
Creatividade.	CT12
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.	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 obxecto.	CE4
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.	CE6
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	CE14
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais.	CE26
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.	CB1

Contidos

Tema

TEMA 1.- Introducción á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.

TEMA 2. Creatividade e viabilidade de novas ideas.

TEMA 3. Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas

TEMA 4.O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio

TEMA 5. Estratexias de negocio no século XXI

TEMA 6. Pasos para constituír a Empresa

TEMA 7. Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	52	79
Traballo tutelado	7	39	46
Estudo de casos	15	0	15
Exame de preguntas obxectivas	2	1	3

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
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

Metodoloxías Descrición

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.

Avaliación						
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	20	CB1	CG1 CG3 CG5 CG6	CE2 CE4 CE6 CE14	CT1 CT7 CT8 CT12
Estudo de casos	Resolución de casos prácticos nas clases prácticas.	10	CB1	CG3 CG6	CE4 CE6	CT12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	70	CB1	CG1 CG3 CG6	CE2 CE4 CE6	CE14

Outros comentarios sobre a Avaliación

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 80% das actividades presenciais e consegue polo menos o 30% dos puntos no test. Pódese renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia ou se ao longo do curso acredita documentalmentemente e de maneira suficiente algunha causa sobrevenida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua. Na modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado da nota do exame final (70%), traballo tutelado (20%), traballos da aula (10%). 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 realización dunha avaliación única 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. Na convocatoria de xullo e nas extraordinarias manteranse os mesmos criterios que para a convocatoria ordinaria.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

González, F.J., **Creación de empresas: Guía del emprendedor**, Piramide,

Ribeiro, D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,

Soler, C., Reig, E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,

Kawasaki, G., **El arte de empezar**, www.ilustrae,

Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,

Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,

Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,

Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,

Martínez García, P., **Business Angels**,

JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica**, Ed.

Pirádime,

MUÑIZ, 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>,

Recomendacións

Materias que se recomienda cursar simultáneamente

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

Materias que se recomienda ter cursado previamente

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

Plan de Continxencias

Descrición

== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ==

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Metodoloxías docentes que se manteñen: lección maxistral e traballo tutelado. Metodoloxías docentes que se modifican: Prácticas con apoio das TIC. Resolución de problemas e traballos expostos na aula. Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías): Titorías virtual

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Probas xa realizadas Traballo tutelado: [Peso anterior 20%] [Peso Proposto 20%]

Resolución de problemas: [Peso anterior 10%] [Peso Proposto 0%] Exame de preguntas obxectivas: [Peso anterior 70%] [Peso Proposto 80%]

Probas pendentes que se manteñen Exame de preguntas obxectivas: [Peso anterior 70%] [Peso Proposto 80%]

Traballo tutelado: [Peso anterior 20%] [Peso Proposto 20%]

* Probas que se modifican Resolución de problemas

DATOS IDENTIFICATIVOS**Combinaciones de negocios**

Materia	Combinaciones de negocios			
Código	V06G270V01703			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Profesorado	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Correo-e	macrespo@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral				

Competencias

Código	
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CE10	CE10. Desarrollar los conocimientos necesarios para formular y analizar la información financiera relacionada con las combinaciones de negocios.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
---------------------------	--------------

-Saber aplicar, utilizando la información proporcionada por el ERP, las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos en el contexto de la economía actual.	CG2 CG3 CG4 CG5	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18
---	--------------------------	---

-Saber interpretar y elaborar, a través de un ERP, cálculos de proyectos y producción de la empresa	CE10 CE20 CE24
- Poder elaborar un trabajo utilizando los distintos módulos del ERP: CRM, producción, compras.. generando un informe que permita una toma de decisión integral	CE10 CE20 CE24

Contenidos

Tema

1. Introducción a las combinaciones de negocios y al control societario
2. Combinaciones de negocios:
Consolidación de Cuentas Anuales
3. Combinaciones de negocios:
Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.
Fusión y escisión
4. Combinaciones de negocios:
La valoración de negocios
5. Trabajo integrado de la asignatura

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	16	32	48
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección magistral	25	53	78
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	4	6
Examen de preguntas objetivas	2	4	6

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

Metodoloxías

	Descrición
Resolución de problemas	Planteamiento y cálculo de combinaciones de negocios
Prácticas de laboratorio	Prácticas de combinaciones de negocios
Lección magistral	Desarrollo de los conceptos fundamentales

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección magistral	Explicación y apoyo para el conocimiento de los temas
Resolución de problemas	Planteamiento y ayuda para la resolución de los casos mas frecuentes

Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas

Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de casos prácticos planteados. Los estudiantes que hayan obtenido más de 4 puntos en cada prueba y cuya nota media sea igual o superior a 5 puntos habrán superado la materia. El examen final permitirá mejorar la nota obtenida en evaluación continua.	75	CG2 CG3 CG4 CG5	CE10 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18
Examen de preguntas objetivas	Prueba final en la que se evaluará los conocimientos del estudiantado	25	CG2 CG3 CG4 CG5	CE10 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Evaluación ordinaria: El alumnado que no haya superado a través de la evaluación continua la materia, será evaluado con una nota de 0 a 10 en el examen final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Serra y otros, **Consolidación contable de grupos empresariales**, 978-84-368-3721-6, 2017, Pirámide,

Recomendaciones

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

Plan de Contingencias

Descripción

=== MEDIDAS EXCEPCIONALES PLANIFICADAS ===

Ante la incierta e imprevisible evolución de la alerta sanitaria provocada por el COVID-19, la Universidad de Vigo establece una planificación extraordinaria que se activará en el momento en que las administraciones y la propia institución lo determinen atendiendo a criterios de seguridad, salud y responsabilidad, y garantizando la docencia en un escenario no presencial o parcialmente presencial. Estas medidas ya planificadas garantizan, en el momento que sea preceptivo, el desarrollo de la docencia de un modo más ágil y eficaz al ser conocido de antemano (o con una amplia antelación) por el alumnado y el profesorado a través de la herramienta normalizada e institucionalizada de las guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DE LAS METODOLOGÍAS ===

* Metodologías docentes que se mantienen:

Todas

* Metodologías docentes que se modifican:

Prácticamente ninguna

* Mecanismo no presencial de atención al alumnado (tutorías):

Despacho virtual y correo electrónico

* Modificaciones (si proceden) de los contenidos a impartir:

Ninguno

* Bibliografía adicional para facilitar el auto-aprendizaje:

Ninguna

* Otras modificaciones

=== ADAPTACIÓN DE LA EVALUACIÓN ===

* Pruebas ya realizadas

Prueba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Propuesto 00%]

...

* Pruebas pendientes que se mantienen

Prueba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Propuesto 00%]

...

* Pruebas que se modifican

[Prueba anterior] => [Prueba nueva]

* Nuevas pruebas

* Información adicional

DATOS IDENTIFICATIVOS**Xestión de riscos financeiros e comerciais**

Materia	Xestión de riscos financeiros e comerciais			
Código	V06G270V01704			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Habilidades persoais, directivas e comerciais**

Materia	Habilidades persoais, directivas e comerciais			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	http://www.euee.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas.			

Competencias

Código	
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CE8	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.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
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.	CB4	CG4	CE8	CT7 CT9 CT18
Coñecer os condicionantes técnicos e os procesos *sico-sociolóxicos que acompañan á toma de decisións		CG5	CE8	CT6 CT11 CT18
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	CB4	CG4	CE8	CT7 CT9
Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo		CG5		CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18
Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.				CT18
Ser capaz de xestionar o tempo laboral e persoal para aumentar a produtividade laboral e preservar o tempo persoal		CG4	CE8	CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18

Contidos

Tema	
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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	0	25
Estudo de casos	20	0	20
Exame de preguntas obxectivas	1	104	105

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos contidos teóricos básicos para o desenvolvemento da materia e a súa aplicación á análise de situacións. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *fatic, etc. ; ademais do recurso a materiais como audios, clases gravadas, presentacións con e sen audio, etc.
Estudo de casos	Formulación de situacións relacionadas cos contidos da materia. Poderán incluír exposicións dos alumnos ou o recurso a vídeos, exercicios e casos, etc.

Atención personalizada**Metodoloxías Descrición**

Estudo de casos Formulación de casos, situacións ou problemas relacionados cos contidos da materia a resolver individualmente ou en grupo en presenza do profesor. O profesor estará dispoñible no horario de *tutorías publicado polo centro. En caso de modalidade de docencia distinta da presencial (en liña ou mixta) o profesor estará a disposición dos alumnos a través de foros en *faitic, aula remota, etc.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias	Avaliadas
Exame de preguntas obxectivas	preguntas tipo test	100	CB4 CG4 CE8 CG5	CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT14 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación realizarase a través dos exames oficiais convocados polo centro. Os exames propoñerán preguntas relacionadas cos contidos impartidos. Poderán incluír casos e preguntas tipo test. A valoración será de 0 a 10

Avaliación continua: O profesor poderá propoñer exercicios, casos e traballos voluntarios, ou actividades organizadas polo centro para complementar a nota do exame.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo *COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen

Mantéñense as metodoloxías indicadas nesta guía que, en caso de docencia distinta da presencial (en liña ou mixta) adaptaranse co apoio de ferramentas como aula remota ou *faitic, etc.; así como recursos como clases gravadas, presentacións con ou sen audios incrustados, foros en *faitic, etc.

* Metodoloxías docentes que se modifican

As metodoloxías non se modifican, senón que se adaptan á situación de non *presencialidad

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (*tutorías)

O profesor estará dispoñible no seu horario de *tutorías mediante aula remota. Tamén se pode recorrer ao correo electrónico e a foros de *faitic

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir

Non se modifican

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe

Os materiais estarán dispoñibles en *moovi. En caso necesario e na medida do posible adaptaranse os materiais existentes (adición de audio ás presentacións, etc.) ou se crearán novos (gravación de clases, etc.) a unha situación de docencias a docencia non presencial

* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Mantéñense as metodoloxías de avaliación, pero en todo caso adaptaranse á non *presencialidad: exames non presenciais a través de *moovi e campus remoto, lecturas e casos, preguntas de repaso, etc.

...

DATOS IDENTIFICATIVOS**Institucións da seguridade social**

Materia	Institucións da seguridade social			
Código	V06G270V01706			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Investigación operativa na empresa comercial**

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

Competencias

Código	
CE15	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.
CE21	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.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*)Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.	CE15 CE21
Identificar situaciones en las que es necesario tomar decisiones en entornos complejos y reconocer los modelos aplicables.	
Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa.	
(*)Identificar situaciones en las que es necesario tomar decisiones en entornos complejos y reconocer los modelos aplicables.	CE15 CE21
(*)Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa.	CE15 CE21

Contidos

Tema
Introdución ás técnicas de investigación operativa aplicables no ámbito da empresa comercial. Programación e optimización.
Modelos de distribución e asignación.
Modelos de planificación de actividades: teoría de grafos.
Modelos de negociación: Teoría de xogos.
Modelos de espera: teoría de colas.
Outros modelos de investigación operativa

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	5	15	20
Resolución de problemas de forma autónoma	5	15	20
Lección maxistral	25	45	70
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	9	12

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	O profesor explicará a cada un dos métodos de I.O. resolvendo varios exemplos aplicados.
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno deberá resolver problemas semellantes os casos utilizados como exemplo, de forma individual ou en grupos reducidos.
Lección maxistral	Cada un dos métodos de I.O. serán explicados atendendo ós principios teóricos, as hipóteses do modelo, o funcionamento dos algoritmos, e a interpretación correcta dos resultados.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno poderá resolver as súas dúbidas co profesor durante as horas de tutoría.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	Resolución de problemas prácticos específicos dos distintos temas do programa. Poderán realizarse varios exames de forma continua ao longo do curso, e as partes non superadas serán obxecto dun exame de recuperación ao final da convocatoria ordinaria.	95	CE15 CE21
Resolución de problemas e/ou exercicios	Cuestións de carácter conceptual sobre os métodos estudados, de hipóteses necesarias ou de interpretación de resultados. Estas cuestións poderán estar incluídas nos exames de problemas ou ben ser obxecto dunha proba separada.	5	CE15 CE21

Outros comentarios sobre a Avaliación

O alumno deberá resolver problemas específicos, de similar dificultade aos exemplos utilizados nas clases lectivas, correspondentes aos diferentes métodos estudados ao longo do curso.

O principal sistema de avaliación baséase nos aspectos prácticos da resolución de problemas. Con todo, os enunciados poderán conter preguntas de resposta curta de carácter conceptual ou de interpretación de resultados. Así mesmo poderán realizarse probas específicas de resposta curta con eses contidos.

Na convocatoria extraordinaria ou segunda convocatoria realizarase un exame final que suporá o 100% da cualificación nesa convocatoria.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada polo *COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución determineno atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

- * Metodoloxías docentes que se manteñen
TODAS
- * Metodoloxías docentes que se modifican
NINGUNHA
- * Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (*tutorías)
Usando os medios técnicos dispoñibles na Universidade
- * Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir
NINGUNHA
- * Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe
Incorporarase no Campus Virtual
- * Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

- * Probas xa realizadas
Sen cambios

 - * Probas pendentes que se manteñen
Sen cambios

 - * Probas que se modifican
Ningunha

 - * Novas probas

 - * Información adicional
-

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Técnicas de investigación social				
Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	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.			

Competencias	
Código	
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	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.
CG6	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
CE6	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.
CE11	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.
CE25	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.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.

Resultados de aprendizaxe				
Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ámbitos da sociedade.	CG3	CE6	CT4	
	CG5	CE11	CT5	
	CG6	CE25	CT6	
			CT15	
Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.	CG3	CE6	CT4	
	CG5	CE11	CT5	
	CG6	CE25	CT6	
			CT15	
Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.	CG3	CE25	CT4	
	CG5		CT5	
			CT6	
			CT15	

Contidos	
Tema	
1. Metodoloxía das ciencias sociais e técnicas de investigación social.	- As técnicas de investigación social: aspectos fundamentais - As técnicas cualitativas na análise da realidade. Principais técnicas cualitativas. - O proceso de investigación social: A organización da investigación. Deseño dun proxecto de investigación social

2. Metodoloxía, estratexias e técnicas para o deseño e implementación de proxectos: A perspectiva de xénero.	- Estratexias e técnicas no deseño e implementación de proxectos: aspectos fundamentais - A importancia da avaliación: consideracións para a toma de decisións. - Os criterios, tipos e fases da avaliación. Modelos de avaliación Elaboración dun deseño de avaliación
3. Avaliación de políticas, plans, e programas.	- A avaliación de políticas públicas. - A avaliación de plans, programas e proxectos. - O informe de avaliación. Avaliación dunha política, plan, programa ou proxecto

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	22	44	66
Estudo de casos	10	26	36
Aprendizaxe baseado en proxectos	10	35	45
Estudo de casos	3	0	3

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos contidos da materia. Exposición das bases teóricas e metodolóxicas fundamentais para a elaboración do traballo/proxecto.
Estudo de casos	Analízanse 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	Realízase un proxecto real en grupo

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
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	Resolvanse 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	Realízase 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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	Valorarase a análise dos casos plantexados nas clases prácticas tendo en conta as reflexións, as consideracións específicas, as propostas realizadas para a intervención así como a súa pertinencia e coherencia.	30	CG3 CE6 CT4 CG5 CE11 CT5 CG6 CE25 CT6 CT15
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase a planificación, o deseño do proxecto e a realización dunha serie de actividades.	30	CG3 CE6 CT4 CG5 CE11 CT5 CG6 CE25 CT6
Estudo de casos	Resolvanse un caso práctico concreto. Avaliación dun plan do ámbito da empresa.	40	CG3 CE6 CT4 CG5 CE11 CT5 CG6 CE25 CT6 CT15

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

É obrigatoria a asistencia ao 80% das sesións presenciais.

Esta avaliación continua realízase 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: Tres semanas dende o inicio da actividade docente.

AVALIACIÓN FINAL

O alumnado que non se acolla ao sistema de avaliación continua será avaliado nun exámen final nas datas fixadas polo Centro. Este exámen 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.

Convocatoria de segunda oportunidade: O alumnado que non supere a materia na primeira oportunidade poderá presentarse ao exámen final na data fixada polo Centro no seu calendario de exámes. Este exámen 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.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Arroyo Méndez, M.; Sádaba Rodríguez, I (coords.), **IMetodología de la investigación social**, Síntesis, 2012

Callejo, J.; Viedma, A, **Proyectos y estrategias de Investigación Social: la perspectiva de la intervención**, Mc Graw Hill, 2005

Cea D'Ancona, A, **Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social**, Síntesis, 1996

Cea D'Ancona, A, **Fundamentos y aplicaciones en metodología cuantitativa**, Síntesis, 2012

Corbetta, P, **Metodología y técnicas de investigación social**, Mc Graw Hill, 2007

Del Val, C.; Gutiérrez, J., **Prácticas para la comprensión de la realidad social**, Mc Graw Hill, 2005

Delgado, J.M.; Gutiérrez, J. (coords.), **Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales**, Síntesis, 1994

García Ferrando, M.; Alvira, F.; Alonso, L.E ; Escobar, M. (comps.), **El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación**, Alianza, 2015

Ruiz Olabuénaga, J.I., **Metodología de la investigación cualitativa**, Universidad de Deusto, 2012

Valles, M., **Técnicas cualitativas de investigación social**, Síntesis, 1997

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Ante calquer eventualidade derivada do COVID 19 por mor da cal a docencia non puidera desenvolverse de xeito presencial a actividade docente impartirase mediante o Campus Remoto.

Se manteñen as metodoloxías docentes e a atención personalizada aínda que adaptadas a situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto.

As titorías serán programadas de xeito virtual na modalidade de concertación previa.

Se elimina o requisito de porcentaxe de asistencia mínimo para a avaliación continua.

Para seguir a materia por avaliación continua o alumnado debe entregar como mínimo o 80% das actividades prácticas propostas.

No caso da avaliación continua e da avaliación final se mantén o sistema de avaliación descrito no apartado que corresponde.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Prácticas externas**

Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
Descrición xeral	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.			

Competencias

Código	
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CE4	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.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE19	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.
CE20	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
CE21	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.
CE23	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.
CE24	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 subministrados 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.
CE25	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.
CE26	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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.

CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Conseguir habilidade de comunicación a través de internet e manexo de as ferramentas multimedia	CB1	CG1	CE23	CT1
	CB2	CG3	CE24	CT2
	CB3			CT4
	CB4			CT5
	CB5			
Ser capaz de aprender, de realizar traballo autónomo e de levar planificación e organización de o traballo.	CB3	CG1	CE1	CT3
	CB5	CG2	CE2	CT6
		CG5	CE4	
		CG5	CE14	
			CE19	
			CE20	
			CE21	
			CE23	
			CE24	
			CE25	
		CE26		
Ser capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	CB5	CG2		CT5
		CG3		CT7
				CT9
Será capaz de para tomar decisións e resolver problemas, de traballar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	CB4	CG3	CE32	CT1
		CG4	CE33	CT1
		CG5	CE34	CT3
			CE38	CT5
				CT5
				CT6
				CT7
				CT7
				CT8
				CT13
			CT14	
Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		CG1	CE7	CT9
		CG5	CE12	
		CG6		
		CG14		
Será capaz de adaptarse a novas situacións. e de asumir responsabilidades.		CG1	CE7	CT9
		CG5	CE12	CT10
		CG5	CE26	CT11
		CG6		CT12
		CG14		CT13
				CT16
			CT18	
Alcanzar compromiso ético en o traballo	CB1	CG1	CE1	CT2
	CB2	CG2	CE2	CT6
	CB4	CG6	CE4	CT8
		CG7	CE6	CT9
		CG8	CE11	CT16
		CG10	CE15	CT17
		CG12	CE17	CT21
			CE24	

Contidos

Tema
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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticum, Practicas externas e clínicas	0	145	145
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	0	5	5

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O alumno realizará prácticas de empresa relacionadas con os contidos teóricos e prácticos desenvolvidos en a titulación.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O titor en a 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 da Oficina, ...) 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.
Probas	Descrición
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	O titor en a 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 da Oficina, ...) 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.

Avaliación						
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Prácticum, Practicas externas e clínicas	Avaliación de o titor de a empresa de o traballo desenvolvido por o estudante	60	CB5	CG2	CE4	CT1
				CG3	CE14	CT2
				CG4	CE19	CT3
				CG5	CE20	CT5
					CE21	CT6
					CE23	CT7
					CE24	CT8
					CE25	CT9
					CE26	CT10
						CT11
						CT12
						CT13
						CT14
						CT16
						CT18
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	Avaliación do titor da Escola do informe desenvolvido polo estudante	40	CB5	CG2	CE4	CT1
				CG3	CE14	CT2
				CG4	CE19	CT3
				CG5	CE20	CT5
					CE21	CT6
					CE23	CT7
					CE24	CT8
					CE25	CT9
					CE26	CT10
						CT11
						CT12
						CT13
						CT14
						CT16
						CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Poderá convalidar as prácticas en empresa o/a estudante que aporte experiencia laboral relacionada con os 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

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Outros comentarios

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 Escola de Empresariais de Vigo.

O alumnado deberá ter en conta os prazos e os documentos a cubrir en cada momento para a formalización e avaliación das prácticas

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

As prácticas da empresa serán substituídas por prácticas online nas empresas que o permiten. Tamén poderán ser substituídas por seminarios, talleres, ... que permitan adquirir as habilidades relacionadas coa materia e sempre tendo en conta o número mínimo de horas esixido.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación no caso das prácticas en liña será a mesma. No caso de seminarios, talleres, etc. sería:

* Xustificación da asistencia / participación / rendemento por parte do organismo organizador (30%)

* Informe do estudante (70%)

DATOS IDENTIFICATIVOS**Investigación de mercados**

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

Competencias

Código	
CG1	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.
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CG6	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
CE1	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.
CE4	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.
CE6	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.
CE7	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.
CE11	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.
CE15	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.
CE25	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.
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.

CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Adquisición de habilidades de traballo en grupo, comunicación e defensa das propostas elaboradas nun proxecto de investigación de mercados	CG2	CT1
	CG3	CT2
	CG4	CT3
	CG5	CT4
	CG6	CT5
		CT6
		CT7
		CT8
		CT9
		CT10
		CT11
		CT12
		CT13
Entender e saber usar os conceptos de investigación de mercados	CG1	CE1
		CE7
		CE11
		CE15
		CE25
Resolver problemas complexos aos que se teñen que enfrentar os responsables da área comercial ou de marketing das empresas	CG1	CE4
	CG2	CE6
	CG6	CE7
		CE11
		CE15
		CE25
	CE26	

Contidos

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

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	17	34	51
Lección maxistral	25	31	56
Práctica de laboratorio	1	15	16
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	25	27

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Práctica de laboratorio	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35		CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Considerarase que os estudantes seguen a avaliación continua se asisten, polo menos, ao 70% das actividades. É posible renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesorado da materia, antes da terceira semana de docencia. Ou si ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Na modalidade de avaliación continua a nota final será o resultado da nota dos parciais (70% da nota final) e da nota dos traballos a entregar durante o curso (30% da nota final). No caso de que o desenvolvemento do curso non permita facer unha proba parcial, dita proba estará incluída no exame final da materia. Para superar a materia o alumno deberá conseguir unha puntuación mínima de 5 puntos. A puntuación obtida pola participación e a realización e entrega de todas as tarefas establecidas polo profesor mantense na convocatoria de xuño e xullo do curso académico en vigor pero non se gardará para cursos sucesivos. Calquera estudante que durante o curso participe no 20% das probas de avaliación do programa non poderá en ningún caso obter a cualificación de non presentado.

Os estudantes que non poidan seguir a avaliación continua serán examinados mediante unha proba escrita na data oficial fixada no calendario de exames. A nota final será a que teña no exame e se valorará sobre 10 puntos, considerando o aprobado unha cualificación igual ou maior que 5. Poderase exisir a entrega de determinadas tarefas dependendo da evolución da situación e das continxencias.

Dende a materia se facilitará a participación dos estudantes nas actividades académicas organizadas pola escola de empresariais ou pola universidade, que poden ser obxecto de bonificación adicional ás actividades do curso, con ata 0,3 puntos, sempre que se acredite a participación.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Malhotra, N.K., **Investigación de mercados. Conceptos esenciais**, 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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una

planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Manteranse as metodoloxías propostas e os contidos suxeridos facendo uso de contornas de docencia e traballo online para o desenvolvemento da actividade formativa e para permitiren o traballo grupal. Isto non eximirá da entrega dos traballos propostos, xa sexa de forma individual ou en grupo.

Os exames pasarán a ser en plataforma virtual, e os alumnos que non adoiten a avaliación continua terán que entregar as tarefas solicitadas ex-profeso ademais de presentarse a un examen que suporá o 50% da avaliación.

Os mecanismos de atención ao alumnado se desenvolverán por correo electrónico e por foros en Faitic, é, chegado o caso, mediante o espazo virtual no campus remoto.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación será igual para os alumnos que sigan a avaliación continua. Os alumnos que non sigan a avaliación continua non se xogarán o aprobado no exame final senón que este pasará a ponderar un 50% pero deberán entregar as tarefas asignadas (que ponderarán o 50%) na data exisida polo profesor.

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

Competencias	
Código	
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CE1	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.
CE2	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.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe		Competencias	
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	CG3 CG4	CE1 CE2	
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		CE2	CT3 CT4 CT5
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.			CT3 CT4 CT13 CT17
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	CG3	CE1	CT4 CT5 CT17

Contidos	
Tema	
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
A globalización económica	Crecedo e economía internacional; mecanismos de transmisión internacionais
Organismos económicos internacionais	Do GATT á OMC, FMI, Banco Mundial, etc.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	40	65
Seminario	5	10	15
Prácticas de laboratorio	15	50	65
Exame de preguntas de desenvolvemento	5	0	5

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

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

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

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Prácticas de laboratorio	Realización de traballos, exercicios, controis...	40	CG3 CG4	CT3 CT4 CT5 CT13 CT17
Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliaranse os coñecementos adquiridos a través das clases teóricas	60	CG3 CG4	CE1

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os/as alumnos/as que, nas dúas primeiras semanas de curso, non comuniquen expresamente ós profesores, que non van asistir ás clases prácticas, serán avaliados atendendo ó criterio xeral establecido nos criterios de avaliación.

En calquera caso, quen asista ás clases prácticas e ás teóricas, para superar a asignatura ten que obter unha cualificación global de 5 puntos sobre 10. Para facer media entre clases prácticas e teóricas, debe obterse un mínimo de 4 puntos sobre 10 nas probas correspondentes tanto ás clases prácticas como ás teóricas.

Os/as alumnos/as que opten por non asistir ás clases prácticas, terán que demostrar no exame final que adquiriron as competencias asignadas a esta parte da docencia. Para iso, para estes estudantes, o exame final, que se evaluará de 0 a 10, constará de dúas partes: unha, con preguntas que evaluarán os coñecementos sobre as clases teóricas; e outra, con preguntas relacionadas cos contidos e actividades tratados nas prácticas. Aprobarase cunha nota igual ou superior a 5. Para calcular a nota global do exame, aplicarase a seguinte porcentaxe: 60% nota preguntas teóricas; 40% nota preguntas sobre prácticas. Para facer media debe obterse unha nota mínima de 4 puntos en cada unha das partes.

Quen por causas xustificadas non poida asistir ás clases prácticas, é aconsellable que se poña en contacto co/coa profesor/a.

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

Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo centro. Estas poden consultarse na páxina web do centro <http://euee.uvigo.es/es>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Castro A.E. y Teixeira J.F., **Luces y sombras de las uniones económicas**, RBA, 2017

Krugman P. y Obstfeld, M., **Economía internacional. Teoría y política**, Pearson, 2016

Bibliografía Complementaria

Aranda, E. Pérez Moreno, S. y Sánchez Andrés A. (coord.), **Política económica y entorno empresarial**, Pearson, 2017

Krugman P., **El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual**, Prentice-Hall, 2009

Ochando, C. (coord.), **Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales**, Tirant lo Blanc, 2021

Banco central europeo, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html>,

Banco Mundial, www.bancomundial.org,

Fondo Monetario Internacional, www.fmi.org,

Organización Mundial de Comercio, www.wto.org,

Recomendacións

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Outros comentarios

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

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID-19, a Universidade de Vigo establece unha planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou parcialmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun modo máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

* Metodoloxías docentes que se manteñen*

En caso de ter que pasar a un sistema de ensino virtual, debido a emerxencia sanitaria ou calquera outro tipo de emerxencia, manteranse as mesmas metodoloxías docentes facendo uso das ferramentas virtuais que a UVigo pon a disposición do PDI e o alumnado (aulas e despachos virtuais, Moovi, correo electrónico, etc.)

* Metodoloxías docentes que se modifican*

Non é necesario modificar ningunha metodoloxía, xa que están concibidas para ser empregadas tanto en caso de presencialidade, como semipresencialidade ou docencia totalmente virtual.

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)*

As titorías realizaranse a través dos medios postos a disposición do profesorado e do alumnado, pola UVigo, con sistema de concertación previa.

* Modificacións (si proceden) dos contidos a impartir*

Dado que as clases non presenciais requiren de máis dedicación por parte do alumnado que as clases presenciais, reaxustarase o contido dos temas, si fose necesario, para que o alumnado poida alcanzar as competencias que se requiren.

* Bibliografía adicional para facilitar o auto-aprendizaxe*

En caso de docencia plenamente virtual facilitarase ao alumnado a bibliografía necesaria para que poida preparar a materia.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

As porcentaxes correspondentes aos distintos tipos de probas, mantéñense, con independencia de que a avaliación sexa virtual ou presencial. En caso de ter que pasar a un sistema de docencia e avaliación virtual, os alumnos serán avaliados a través dos medios que a UVigo pon á nosa disposición (Campus Remoto, Moovi, etc.). Algunhas probas de resolución de problemas ou preguntas obxectivas poderían realizarse de forma oral.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contratación mercantil**

Materia	Contratación mercantil			
Código	V06G270V01804			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	García Rosello, Emilio González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
Descrición xeral	Conceptos básicos do comercio electrónico e os seus tipos. Sitios Web e as suas tecnoloxías. Ferramentas para valorar sitios de comercio electrónico. Seguridade dla información e das operaciós no comercio electrónico. Aspectos informáticos da legislación sobre o comercio electrónico			

Competencias

Código	
CB2	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.
CB3	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.
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG1	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.
CG2	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	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.
CG6	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
CE24	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.
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais 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.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.

CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático. Ser capaz de configurar un sistema informático básico para o comercio electrónico empresarial	CB2	CG1	CE24	CT1
	CB3	CG2	CE26	CT2
	CB4	CG3		CT3
	CB5	CG4		CT4
		CG5		CT5
		CG6		CT6
				CT7
				CT9
				CT11
				CT12
				CT13
				CT15
				CT16
				CT17
				CT18
Coñecer, saber utilizar e aplicar os elementos e ferramentas informáticas desenvoladas para o comercio electrónico	CB2	CG1	CE24	CT1
	CB3	CG2	CE26	CT2
	CB4	CG3		CT3
	CB5	CG4		CT4
		CG5		CT5
		CG6		CT6
				CT7
				CT9
				CT11
				CT12
				CT13
				CT15
				CT16
				CT17
				CT18

Contidos

Tema	
1 Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 Infraestructura tecnolóxica do comercio electrónico	2.1. Internet e world wide web 2.2. Creación de un sitio web de comercio electrónico. 2.3. Seguridade online e sistemas de pago. 2.4. Comercio electrónico e redes sociais
3. Conceptos de negocios	3.1. Business Intelligence 3.2. Comunicacións de marketing no comercio electrónico. 3.3. e-Marketplaces. 3.4 Cuestións xurídicas no comercio electrónico

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Presentación	12	25	37
Prácticas con apoio das TIC	20	37	57
Proxecto	12	43	55

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

Metodoloxía docente

Descrición

Actividades introductorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir o longo do curso.
Presentación	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Prácticas con apoio das TIC	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos resolverán coa axuda do ordenador na aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia docente (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros FAITIC, Campus Remoto da Oficina, ...) 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.
Probas	Descrición
Proxecto	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia docente (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros FAITIC, Campus Remoto da Oficina, ...) 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.

Avaliación

Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Presentación Neste apartado cualifícase os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud.	35	CB2 CB3 CB4 CB5 CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Proxecto Neste apartado valorácese a realización dun proxecto que englobe os coñecementos adquiridos na materia	65	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrese a todo o alumnado a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou computadores portátiles en exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do Estudante Universitario, relativo aos deberes do estudiantado universitario, que establece o deber de "absterse da utilización ou cooperación en procedementos fraudulentos nas probas de avaliación, nos traballos que se realicen ou en documentos oficiais da Universidade".

Avaliación O alumno poderá elixir o sistema de avaliación que desexa lle sexa aplicado na materia. A avaliación por defecto é avaliación continua ou un Exáme final único previa renuncia á avaliación continua.* **Avaliación continua** Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais que nos apartados "Presentación" e "Proxecto" é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas.* **Exame final único** Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas. Este exame consta de dous partes:

- Proba de respostas curtas (40%) de teoría
- Presentación dun proxecto previamente solicitado ó profesor (60%)

Realizarase un exame na data fixada polo centro ao finalizar o cuadrimestre e outro no mes de xullo cuxas puntuacións serán do 100% da materia, salvo aqueles alumnos que optasen pola avaliación continua que só asistirán coa parte que non alcanzasen o mínimo. **Participación en actividades complementarias** Dado que o alumno superou a materia segundo os criterios descritos anteriormente, engadirase á cualificación que obtívase un máximo de 1 punto para participar en determinadas actividades externas que eventualmente terán lugar durante o cuadrimestre en que se imparte a materia, e que os profesores desta materia consideren de interese. Pode ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios ou similares. Para iso, os profesores da materia comunicaranse previamente aos estudantes polos medios habituais (en horario de clase ou por Factic) aquelas actividades nas que a participación significará un aumento da nota. A participación en cada actividade será recompensada con 0,25 puntos e ata un máximo de 1 punto; En calquera caso, a nota final da materia non poderá exceder o máximo de 10. Os estudantes deberán achegar un documento que acredite a súa participación en cada actividade que desexen contar nos períodos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso das actividades organizadas polo centro, será a encargada de recoller esta información e transferirla á facultade.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

Agencia Española de Protección de datos, **Guías y herramientas**, 2018,

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

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

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

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

Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,

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

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

Chaffey, Dave, **Marketing Digital. Estrategia, Implementación y práctica**, 2014,

Varios, **Transformación Digital**, 2016, The Valley Business School, 2016

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Outros comentarios

Aqueles alumnos que non poidan asistir a clase por motivos de traballo ou teñan dispensa de asistencia, deberán porse en contacto cos profesores a principio de curso a fin de arbitrar as medidas necesarias para que poidan realizar avaliación continua.

- 1.- Como soporte á docencia, utilizaranse plataformas de aprendizaxe virtual (MOOVI).
- 2.- É conveniente que o alumno active a conta de correo electrónico que lle proporciona a Univesidade de Vigo.
- 3.- Tamén para o seguimento da materia, é indispensable ter unha conta gmail e unha conta microsoft.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Manterase as metodoloxías propostas, facendo uso dos contornos de ensino e do traballo en liña para o desenvolvemento do ensino e para permitir o traballo en grupo por parte dos estudantes.

A atención aos estudantes (titorías) seguirá as pautas establecidas no "Paso 6" desta guía.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación seguirá mantendo as puntuacións establecidas na guía e farase uso da plataforma FAITIC e do Campus remoto para a entrega das actividades e as súas presentacións.

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

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con coñecementos propios da titulación de comercio. É un curso de inglés para fins específicos cos contidos da especialidade coma eixe conductor. Se afondará na interdisciplinaridade e nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST).			

Competencias

Código				
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.			
CE7	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.			
CE8	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.			
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.			
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.			
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	CG4
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.	CE7
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.	CE8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	CE14
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	CE18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CE26

Contidos

Tema	
Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	1	2
Lección maxistral	24	64	88
Prácticas de laboratorio	20	40	60

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación da materia: obxectivos, contidos, metodoloxía, criterios de avaliación, sistema de traballo etc.
Lección maxistral	Exposición dos contidos sobre a materia, bases teóricas e instrucións sobre traballos, exercicios ou proxectos.
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun prazo máximo de tres días hábiles.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	1. Proba escrita final individual sobre os contidos traballados (Use of English 40%). 2. Probas de expresión escrita (20%). Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercados.	60	CG4 CE7 CE8 CE14 CE18 CE26
Prácticas de laboratorio	1. Probas orais (Speaking, 20%) individuais ou en grupo (a determinar). 2. Probas de comprensión lectora (Reading, 10%). 3. Probas de comprensión oral de actividades (Listening, 10%).	40	CG4 CE7 CE8 CE14 CE18 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación será continua. É obrigatoria a asistencia ao 80% de tódalas sesións presenciais para disfrutar da avaliación continua. A impuntualidade será considerada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sin previo aviso, han ser entregadas puntualmente para seren avaliadas.

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

Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 80% das sesións presenciais deberá comunicalo á profesora argumentadamente ao comenzo do curso (no prazo máximo de dúas semanas). Este alumnado realizará na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da calificación final. Se non supera a materia na primeira edición de actas, poderá presentarse na segunda edición de actas.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Outros comentarios

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

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

Plan de Continxencias

Descrición

No caso de que sexa necesario o confinamento:

- * eliminarase o requisito de porcentaxe de asistencia mínimo para a avaliación continua.
 - * as sesións presenciais serán substituídas por teledocencia cos recursos da Universidade de Vigo: moovi e campus remoto.
 - * as titorías serán programadas de xeito virtual (correo electrónico e campus remoto).
 - * as diferentes probas e actividades para a avaliación, realizaránse de xeito remoto. Póderase reducir o peso dun exame individual e complementalo con actividades extra (por exemplo, se o exame de xullo é o 100% da calificación en versión presencial, na modalidade virtual sería 70% e o 30% restante pode acadarse cun ensaio sobre un caso de conflito cultural no comercio). Calquera modificación será comunicada de xeito detallado en tempo e forma ao alumnado afectado.
-

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

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Código	V06G270V01809			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús Villamarin Reinoso, Marta			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	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.			

Competencias

Código	
CE7	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.
CE8	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.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	CE7
Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	CE18
Saber 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.	CE26
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.	CE8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	CE14

Contidos

Tema	
1. Die Nebensätze (I)	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Adjektiv: Deklination und Steigerung	2. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (I)
3. Die Relativsätze	3. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (II)
4. Die Nebensätze (II)	4. Verkaufsgespräche (I)
5. Die Fragepronomen des Adjektivs	5. Verkaufsgespräche (II)

6. Das Passiv	6. Das Beratungsgespräch (I)
7. Der Konjunktiv I: Das Bildung und der Gebrauch. Der Konjunktiv als Ausdruck der Nichtwirklichkeit (Irrealität) und der Möglichkeit	7. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (I)
8. Die Infinitivsätze	8. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (II)
9. Der Konjunktiv II: Das Bildung und der Gebrauch.	9. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: das Telefongespräch
10. Die Wortbildung	10. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: die E-Mail

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	5	5	10
Prácticas de laboratorio	17	17	34
Resolución de problemas	0	57	57
Lección maxistral	22	22	44
Resolución de problemas e/ou exercicios	5	0	5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Traballo tutelado	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

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	CE7 CE8 CE14 CE18 CE26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final escrito	75	CE7 CE8 CE14 CE18 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

Manteranse as metodoloxías docentes e a atención ao alumnado, aínda que adaptadas á situación que conorra en cada caso, mediante Campus Remoto e a través do sistema de Despachos e outras ferramentas virtuais, ademais do uso de Fatic e do correo electrónico.

Poderían considerarse as seguintes modificacións relativas ao sistema e aos criterios e porcentaxes de avaliación descritos no caso de que non puidese manterse a presencialidade.

No caso da modalidade da avaliación continua, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para o traballo de aula (valoración continua da participación activa do alumnado na presentación e control das diferentes actividades, ordinarias e complementarias) e 50% para a proba escrita.

No caso da modalidade da avaliación única, as porcentaxes de avaliación descritos pasarían a ser 50% para a elaboración cinco exercicios escritos e 50% para o exame ou proba escrita. A profesora responsable da materia será quen determinará o contido e o desenvolvemento do tipo de exercicios, que debe ser entregados con anterioridade á celebración do exame escrito; a data límite de entrega é a semana anterior ao día do exame escrito. A súa entrega será requisito previo para que o alumnado poida optar á realización do exame.

En todas as achegas de avaliación, traballo de aula, exercicios e exames escritos as notas non deberán ser inferior a 4 para superar a materia.

Estas consideracións afectarían tanto á primeira como á segunda convocatoria de exames.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Traballo de Fin de Grao**

Materia	Traballo de Fin de Grao			
Código	V06G270V01991			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
Descrición xeral	O traballo fin de grao é un traballo persoal que cada estudante realizará de xeito autónomo baixo tutorización docente e que debe permitirlle mostrar de forma integrada a adquisición de coñecementos e as competencias asociadas a a titulación			

Competencias

Código	
CG1	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG6	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
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT12	CT12. Creatividade.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Será capaz de buscar e estruturar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	CG1 CG3 CG6	CT1 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18
Será capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	CG4 CG6	

Contidos

Tema

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Aprendizaxe baseado en proxectos	0	120	120
Traballo tutelado	4	10	14

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

Metodoloxía docente

	Descrición
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 analisis de as fontes e a bibliografía.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
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 , asi como corrixir e revisar a memoria e a presentación oral

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo do estudante.	100	CG1 CG3 CG4 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Outros comentarios

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 Escola de Empresariais.

O alumnado deberá ter en conta as recomendaciones 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.

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

No caso de non ser posible realizar o acto de defensa de maneira presencial, faráse de maneira online utilizando o Campus Remoto ou ferramenta similar.
