



## Facultade de Comercio

### GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

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

### UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

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

FOTOS DO EDIFICIO CENTRAL DA FACULTADE DE COMERCIO E DA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO Á EEI.)



### INSTALACIÓNS E SERVIZOS

Pode consultar esta información na web do centro: <http://www.fcomercio.es>

### EQUIPO DECANAL

Equipo Decanal da Facultade de Comercio

### CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO DA UNIVERSIDADE DE VIGO
- O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio se pode consultar na sua páxina web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

## Grao en Comercio

**Materias****Curso 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
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
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
V06G270V01705	Habilidades persoais, directivas e comerciais	1c	6
V06G270V01707	Investigación operativa na empresa comercial	1c	6
V06G270V01708	Técnicas de investigación social	2c	6
V06G270V01801	Prácticas externas	2c	6
V06G270V01802	Investigación de mercados	2c	6
V06G270V01803	Economía internacional	2c	6
V06G270V01806	Comercio electrónico: Elementos informáticos	1c	6
V06G270V01807	Idioma para 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	Sinale FB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Da-Rocha Álvarez, Jose Maria			
Profesorado	Da-Rocha Álvarez, Jose Maria			
Correo-e	jmrocha@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	materia de plan antigo.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia Resultados de Formación e Aprendizaxe

**Contidos**

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

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	148	150

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

**Metodoloxía docente**

Descrición
------------

**Atención personalizada**

Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	

**Avaliación**

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas de desenvolvemento	exame escrito cunha extensión inferior a 2000 palabras	100	

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

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

**Bibliografía. Fontes de información****Bibliografía Básica**

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

**Bibliografía Complementaria**



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Empresa: Matemáticas comerciais**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

## Contidos

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

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	48	49
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	99	101

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

### Metodoloxía docente

Descrición

### Atención personalizada

### Avaliación

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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



---

**Recomendacións**

---

**Materias que continúan o temario**

---

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

---

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

Materia	Empresa: Principios de gestión responsable			
Código	V06G270V01103			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Profesorado				
Correo-e				
Web	<a href="http://euee.uvigo.es">http://euee.uvigo.es</a>			
Descripción xeral	Se trata de presentar a la empresa como agente en el sistema económico, su gobierno, funcionamiento y estructura, así como la responsabilidad de su actuación con respecto a los agentes internos y externos.			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Código	
A2	Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
A3	Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.

**Resultados previstos en la materia**

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

**Contenidos**

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

Tema 2. El empresario y los objetivos empresariales.	Teorías de la empresa Teoría del empresario El empresario 5.0 Objetivos empresariales Objetivos y grupos de interés
Tema 3.Ética y responsabilidad en la empresa del siglo XXI	Introducción Concepto de ética y moral Ética empresarial y responsabilidad social corporativa en la era digital Colectivos afectados por la ética empresarial Los costes de la falta de ética Adopción de nuevas tecnologías y adaptación al nuevo entorno digital
Tema 4. La ética y la dirección de empresas	Componentes del sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humano Sistema cultural Sistema político Responsabilidad de la dirección Nuevas tecnologías de apoyo para la planificación, organización, dirección y control
Tema 5. La gestión responsable de los recursos financieros	Objetivos y tareas de la función financiera Concepto de inversión e inversión responsable Valoración de inversiones Ciclo de explotación de la empresa y su gestión Financiación y nuevas herramientas para la captación de recursos financieros Fuentes de financiación
Tema 6. Empresa y producción responsable	Sistema de producción Eficiencia y productividad Estrategia digital e innovación Costes de producción y su optimización Capacidad de producción y localización Gestión de inventarios
Tema 7. Sistema de gestión de la calidad y gestión medioambiental	Concepto de calidad. Implantación de sistemas de gestión de la calidad y gestión medioambiental Agenda 2030: ODS Herramientas de apoyo

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección magistral	27	20	47
Resolución de problemas	11	20	31
Estudio de casos	8	20	28
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	10	11
Examen de preguntas objetivas	1	10	11
Examen de preguntas de desarrollo	1	21	22

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

### Metodoloxías

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	Tiempo reservado para orientar y atender al alumnado y resolver sus dudas en el proceso de adquisición de las competencias de la materia. El alumno dispondrá de esta atención personalizada en el horario de tutorías que a tal efecto será publicado en el centro.

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

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

### **Otros comentarios sobre a Avaliación**

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

Compromiso ético. Se espera que @alumn@ presente un comportamiento ético adecuado. En el caso de detectar un comportamiento no ético (copia, plagio, utilización de aparatos electrónicos no autorizados, por ejemplo) se considerará que @alumn@ no reúne los requisitos necesarios para superar la materia. En ese caso, la cualificación global en el presente curso académico será de suspenso (0,0).

### **Fuentes de información**

#### **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

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

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

#### **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

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

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

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

### **Recomendaciones**

#### **Materias que continúan o temario**

Estrategia empresarial y gestión de ayudas/V06G270V01606

Creación de empresas comerciales/V06G270V01702

#### **Materias que se recomienda cursar simultaneamente**

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Sociología: Sociología del consumo/V06G270V01105

### **Otros comentarios**

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Matemáticas: Matemáticas**

Materia	Matemáticas: Matemáticas			
Código	V06G270V01104			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Sinale FB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	García Cutrín, Francisco Javier			
Profesorado	García Cutrín, Francisco Javier			
Correo-e	fjgarcia@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal">http://moovi.uvigo.gal</a>			
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>			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Coñecer as técnicas básicas de derivación de funcións reais de variable real e a súa aplicación no contexto económico.	C21	D3 D4 D5 D17
Calcular autovalores e clasificar formas cadráticas atendendo ó seu signo.	C21	D3 D4 D5 D17
Aplicar as nocións básicas e as regras do cálculo diferencial de funcións de varias variables para formular e resolver problemas de optimización.	C21	D3 D4 D5 D17
Argumentar de modo claro e rigoroso, tanto en forma oral como escrita.		D3 D4 D17

**Contidos**

Tema	
Funcións reais dunha variable.	<p>Introdución. Funcións elementais: dominio, límites, continuidade, crecemento.</p> <p>Derivabilidade: Cálculo de derivadas. Interpretación económica. Máximos e mínimos.</p> <p>Derivadas de orde superior: Concavidade/convexidade.</p>

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
Resolución de problemas de forma autónoma	0	75	75
Exame de preguntas de desenvolvemento	3	72	75

\*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	Resolución de problemas propostos.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas de forma autónoma	As dívidas poden resolverse nas titorías

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame final	100	C21 D3 D4 D5 D17

### Outros comentarios sobre a Avaliación

A materia forma parte do plan de estudos Grado en Comercio en extinción. Polo tanto non haberá avaliación continua. Exame final: Haberá un exame final que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames. As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

### 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.; Quintero, 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



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Socioloxía: Socioloxía do consumo**

Materia	Socioloxía: Socioloxía do consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Sinale FB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Dpto. Externo Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Trabada Crende, José Elías			
Profesorado	Trabada Crende, José Elías			
Correo-e	xose.elias.trabada.crende@uvigo.gal			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Recoñecer e analizar a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o consumo, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15
Comprender e analizar a evolución do consumo tendo en conta os cambios económicos, políticos, sociais e culturais.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15
Saber recoñecer e avaliar as bases sociais e culturais do funcionamento dos mercados así como os estilos de vida e as prácticas de consumo, dende a perspectiva de xénero.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15

**Contidos**

Tema
------



1. Introducción á socioloxía	- Obxecto e análise sociolóxica - A reflexividade nas ciencias sociais - Pluralismo metodolóxico
2. A sociedade de consumo: emerxencia e consolidación.	- Aproximación á sociedade de consumo: conceptualización e contextualización. - Formación e desenvolvemento da sociedade de consumo de masas. - Fordismo e posfordismo
3. A Sociedade de consumo no contexto español. Novos suxeitos de consumo: xénero e consumo.	- A sociedade de consumo en España - Os novos suxeitos de consumo. - Consumo e relacións sociais: relacións de xénero e relacións de consumo. A publicidade e o xénero.
4. A política de o consumo: relacións de poder	- Globalización, produción e consumo. - Desigualdades Norte-Sur. - Dilemas sobre o consumismo e novos desafíos: emerxencia climática.

### Planificación

	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 entregarase un informe.
Traballo tutelado	O alumnado realizará un traballo sobre consumo a partir do guión que se lle proporcionará ao comezo do curso. O traballo será en grupo.

### Atención personalizada

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

---

### **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**

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

Materia	Economía: Economía española e mundial			
Código	V06G270V01201			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Padín Fabeiro, María Carmen			
Profesorado				
Correo-e				
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)			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

**Contidos**

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
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	100	100
Exame de preguntas obxectivas	0	50	50

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

**Metodoloxía docente**

Descrición

**Atención personalizada****Avaliación**

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas obxectivas		0	

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

AVALIACIÓN GLOBAL

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

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

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

**Bibliografía. Fontes de información****Bibliografía Básica****Bibliografía Complementaria**

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

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

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

**Recomendacións****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 o manexo de programas informáticos básicos (unha folla de cálculo e un procesador de textos).

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Economía: Macroeconomía**

Materia	Economía: Macroeconomía			
Código	V06G270V01202			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua de 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	<a href="http://webs.uvigo/freire-seren">http://webs.uvigo/freire-seren</a>			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
	A2	B6		D4
	A3			D5
	A4			
	A5			
	A2	B3	C21	D3
	A3			D4
	A4			D5

**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 Modelos de crecemento 2.3 Convergencia
Tema 3. O curto prazo	3.1 O mercado de bens 3.2 Os mercados financeiros 3.3 Políticas económicas

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Exame de preguntas obxectivas	0	100	100
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	50	50

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

**Metodoloxía docente**

Descrición

**Atención personalizada****Avaliación**

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas obxectivas	Preguntas de resposta tipo test	100	

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

O seren unha materia do plan extinxido non haberá avaliación contínua

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

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

**Bibliografía. Fontes de información****Bibliografía Básica**

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

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

**Bibliografía Complementaria**

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

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

**Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Empresa: Fundamentos de contabilidade**

Materia	Empresa: Fundamentos de contabilidade			
Código	V06G270V01203			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado				
Correo-e				
Web				
Descrición xeral	O obxectivo da asignatura es dar a coñocer los fundamentos metodolóxicos da Contabilidade para que comence a sua formación nesta materia. O contido da asignatura, e de un modo introductorio, van a aportar o alumno os instrumentos básicos para levar a cabo a xestión empresarial, ofrecendo información de tipo económico-financiero necesaria para unha toma de decisións coherente e fiable. Esta asignatura supón una peza moi relevante no aprendizaxe e comprensión do sistema de información da empresa. Se inicia coa formación contable a nivel básico, en relación cos aspectos relativos ao proceso contable e elaboración de estados contables que forman as contas anuais. Para elo se proporcionarán os coñecementos básicos metodolóxicos da contabilidade, para comenar coas normas elementais de valoración. Esta asignatura é a base sobre a que se asentará a seguinte asignatura: Contabilidade Financeira que se impartirá en el 2º Curso.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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



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

## Contidos

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	27	4	31
Resolución de problemas	19	33	52
Resolución de problemas de forma autónoma	0	64	64
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

\*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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen cuestións, preguntas e exercicios sobre aspectos concretos da materia.	100	B1 B2 B3 B5	C4 C6 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D12 D18

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

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

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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Recomendacións

#### Materias que continúan o temario

Contabilidade de custos/V06G270V01401

Contabilidade financeira/V06G270V01301

#### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Empresa: Fundamentos de mercadotecnia**

Materia	Empresa: Fundamentos de mercadotecnia			
Código	V06G270V01204			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Profesorado				
Correo-e				
Web	<a href="http://http://fatic.uvigo.es/">http://http://fatic.uvigo.es/</a>			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	C8 C26	D1

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

### Contidos

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	27	52
Estudo de casos	22	44	66
Exame de preguntas obxectivas	2	15	17
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	15	15

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	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**

<b>Metodoloxías</b>	<b>Descrición</b>
Estudo de casos	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito presencial, solicitando unha titoría, o non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.

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

### **Avaliación**

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

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

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

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

---

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

#### **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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Estatística: Estatística**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Saber aplicar modelos probabilísticos para a interpretación das distintas variabeis económicas.	C6 C21 C24

**Contidos**

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

**Planificación**

	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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Probas escritas para comprobar o coñecemento e comprensión dos conceptos	50	C6 C21 C24
Prácticas con apoio das TIC	Avaliación da capacidade de análise de datos mediante programas informáticos de tratamento de datos.	50	C6 C21 C24

### Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN 1ª e 2ª OPORTUNIDADE:

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### 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



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidade financeira**

Materia	Contabilidade financeira			
Código	V06G270V01301			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de 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 Contabilidad, as ferramentas de a técnica contable e as normas de valoración elementais, profúndase en as normas de elaboración de a información contable plasmada en as contas anuais, con u obxecto de que estas se convertan en un instrumento útil a a hora de tomar decisións en o ámbito empresarial de unha forma coherente e fiable.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Capacitar a o estudante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar e transmitir a información contida en as contas anuais	B1	C4	D1
	B2	C6	D5
	B3	C20	D6
Capacitar a o alumnado para o traballo en grupo, a través de a reflexión sobre o propio traballo	B5	C24	D4
			D8
			D12
			D18

<b>Contidos</b>	
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.
(*)7. Régimen jurídico de la contabilidad	(*)Obligaciones jurídico-contables. Libros contables. Depósito y publicidad de cuentas anuales. Introducción a la auditoria de cuentas
7. Rexime xuridico da contabilidade	Obrigacións xurídico-contables. Libros contables. Depósito e publicidade de contas anuais. Introducción á auditoria de contas
(*)	(*)

<b>Planificación</b>			
	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.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	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.

<b>Atención personalizada</b>	
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.

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

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

## Outros comentarios sobre a Avaliación

### Modalidade A (Avaliación continua)

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

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

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

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

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

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

### Modalidade B (Avaliación non continua)

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

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

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

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

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

poderá superar o máximo de 10.

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

#### **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**, 16ª, Pirámide,

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

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

### **Recomendacións**

#### **Materias que continúan o temario**

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

---

### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Dereito mercantil**

Materia	Dereito mercantil			
Código	V06G270V01302			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	Aldavero Mora, María de la Paz Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	victoriapicatoste@vento.es			
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 orgaización xurídica e as normas que rixen a súa actuación no mercado. Estes coñecementos permitirán ao alumnado apreciar que o mercado é un espazo regulamentado por normas xurídicas, onde actúan suxeitos que teñen tienden dereitos e asumen obrigas exixibles ante os tribunais.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

<b>Contidos</b>	
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.

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	46	71
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Exame de preguntas obxectivas	1	4	5
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8

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

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

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

### Atención personalizada

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### 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 legislativo que sexa obxecto de estudo e explicación no seu caso.

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

---

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

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Saber aplicar os procedementos inferenciais para a estimación das principais características poboacionais e a verificación das hipóteses formuladas.	C15 C21 C24
Saber deseñar un estudo estadístico, no campo da investigación comercial, mediante unha enquisa por mostraxe probabilística.	C15 C21 C24
Saber analizar a información obtida mediante enquisas mediante a aplicación de distintos procedementos estadísticos.	C15 C21 C24

**Contidos**

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

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	28	32	60
Traballo tutelado	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.

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

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Titorías
Traballo tutelado	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Probas escritas de cuestións teórico-prácticas.	40	C15 C21 C24
Traballo tutelado	Traballos realizados	30	C15 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Avaliación das competencias adquiridas en análise de datos	30	C15 C21 C24

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

#### AVALIACIÓN 1ª OPORTUNIDADE:

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

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

#### AVALIACIÓN 2ª OPORTUNIDADE:

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

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

<b>Bibliografía Básica</b>
PEREZ, C, <b>TECNICAS DE MUESTREO ESTADÍSTICO</b> , GARCETA, 2010
PEREZ LOPEZ, C, <b>MUESTREO ESTADÍSTICO. CONCEPTOS Y PROBLEMAS RESUELTOS</b> , PRENTICE HALL, 2005
MANZANO, V..G., <b>MANUAL PARA ENCUESTADORES</b> , ARIEL, 1996

SANTESMASES M., **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 recomienda ter cursado previamente**

---

Estatística: Estadística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma comercial: Inglés**

Materia	Idioma comercial: Inglés			
Código	V06G270V01304			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	García de la Puerta, Marta			
Profesorado	García de la Puerta, Marta			
Correo-e	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia

Resultados de Formación e Aprendizaxe

**Contidos**

Tema

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

**Planificación**

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

#### PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

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

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

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

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

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

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

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

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

## SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

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

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

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

## PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

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

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

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

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

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

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

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

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

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

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

Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sánchez Bedito, **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.

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

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

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

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

---



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma comercial: Alemán**

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

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Código	
C18	CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.

**Resultados previstos en la materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	C18
CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	C18
CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	C18
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	C18

**Contenidos**

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

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	2	0	2
Lección magistral	25	50	75
Resolución de problemas de forma autónoma	12	24	36
Resolución de problemas	10	25	35
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	2	2

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

### Metodoloxías

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	En las horas prácticas de la asignatura
Resolución de problemas de forma autónoma	En las horas de trabajo autónomo del alumno

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección magistral	Valoración continua de la participación y del aprendizaje	40	C18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global de las actividades de repaso	20	C18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Examen final escrito	40	C18

### Outros comentarios sobre a Avaliación

1ª convocatoria enero-mayo

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

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

2ª Convocatoria junio-julio

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

---

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

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

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

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

---

### **Recomendaciones**

---

#### **Outros comentarios**

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Informática aplicada á xestión comercial**

Materia	Informática aplicada á xestión comercial			
Código	V06G270V01307			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Castro Rascado, Enrique Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal">http://moovi.uvigo.gal</a>			
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. Coñecer e manexar aplicacións Cloud.			
	Materia do programa English Friendly: Os/as estudantes internacionais podrán solicitar ao profesorado: a) materiais e referencias bibliográficas para o seguimento da materia en inglés, b) atender as tutorías en inglés, c) probas e avaliacións en inglés.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia

Resultados de Formación e Aprendizaxe

**Contidos**

Tema	
1 O computador	1.1. Hardware 1.2. Software
2 Internet	2.1 Conceptos básicos 2.2 Redes e empresa 2.3 Tipoloxías 2.4 Almacenamento virtual
3 Manexo de datos na informática	3.1. Estructuras básicas de datos 3.2. Follas de cálculo 3.3. Bases de datos 3.4. Ferramentas para a xestión de proxectos 3.5. Ferramentas para a análise de datos
4 Comercio electrónico e documentación electrónica	4.1. O comercio electrónico e os seus tipos 4.2. Documentación electrónica 4.3. Facturación electrónica 4.4. Pasarelas de Pago 4.5. Tipo de Licenzas
5 Seguridade informática	5.1. Seguridade individual 5.2. Seguridade básica na empresa 5.3. Encriptación 5.4. Firma electrónica
6 Lexislación sobre información aplicable a empresa	6.1. LOPD 6.2. LSSI 6.3. Outra lexislación aplicable á empresa
7 Ferramentas para a confección de materiais gráficos	7.1. Manexo e conversiones con ficheiros 7.2. Deseño de materiais 7.3. Utilización de software diverso
8 A IA e a súa aplicación na empresa	8.1. Conceptos básico 8.2. Oportunidades e exemplos de aplicación

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
--	---------------	--------------------	--------------

Actividades introductorias	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 introductorias	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 resolverá coa axuda do computador na aula de informática. Serán traballos individuais e grupais.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as estratexias 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 si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En tutorías 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 apreso e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online 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 pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En tutorías 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 apreso e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Traballo	Neste apartado cualifícanse os traballos 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	
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. A primeira proba puntuará o 25% e a segunda proba o 35%.	60	

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrese a todos os estudantes a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou portátiles nos exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do estudantado universitario, relativo aos deberes dos estudantes universitarios, que establece o deber de "absterse". do uso ou cooperación en procedementos fraudulentos no probas de avaliación, no traballo que se realice ou en documentos oficiais da Universidade.

## **Avaliación**

Transcorrido o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar a súa intención de utilizar o sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria da materia, renunciando á avaliación continua. Para iso, debes responder a unha enquisa sobre o Moovi da materia e enviar un correo electrónico ao coordinador do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). De non manifestarse esta intención, enténdese que o alumno segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do dito cuadrimestre.

### **Avaliación continua**

A avaliación componse de dous apartados principais: "Traballos" e "Resolución de problemas". O primeiro apartado desenvolverase ao longo do cuadrimestre, fundamentalmente nas horas asignadas á teoría, mentres co segundo apartado desenvolverase principalmente nas horas reservadas ás prácticas.

- **Traballo (40%).** Propóranse diferentes temas que se desenvolverán ao longo do cuadrimestre utilizando ferramentas na nube para crear, compartir e buscar contidos de interese. Valoraranse todos os hitos necesarios para a realización e exposición dos traballos propostos.
- **Resolución de problemas (60%)** por medios telemáticos na aula de informática ou CampusRemoto. Este apartado aválase con dúas probas: Proba 1 e Proba 2. A primeira (Proba 1) terá unha ponderación do 25% e a segunda (Proba 2) terá unha ponderación do 35%. A data de ambas as dúas será comunicada ao alumnado ao comezo do cuadrimestre na plataforma Moovi.

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% da materia total, e tamén nos apartados "Traballo" e "Resolución de problemas" é necesario obter unha puntuación mínima do 40% da puntuación máxima de tales probas. No caso de "Resolución de problemas" é necesario para cada unha das probas individualmente. Considérase condición desexable contar cun 80% de asistencia ás sesións fixadas para a media. Aqueles alumnos que optasen pola avaliación continua e suspenden unha parte, ou non acaden o mínimo, só asistirán coa parte suspensa.

### **Avaliación global**

Para superar esta avaliación o alumno deberá obter unha puntuación mínima do 50% da materia total, e unha puntuación mínima do 40% da puntuación máxima de cada apartado. Este exame consta de dúas probas:

- "Traballo" proba de preguntas curtas e preguntas de desenvolvemento (40%) a través de medios telemáticos na aula de informática ou exame tradicional.
- "Resolución de problemas (60%)" por medios telemáticos na aula de informática ou Campus Remoto.

Os exames globais realizaranse na data fixada polo centro ao final do cuadrimestre e a súa puntuación será do 100%.

### **Participación en actividades complementarias**

Sempre que o estudante teña superada a materia segundo os criterios descritos anteriormente, engadirase á cualificación que obtive-se un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre no que se desenvolve a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares.

Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario de aula ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; En todo caso, a nota final da materia non poderá superar un máximo de 10. Se durante o cuadrimestre non se realizan actividades externas, o profesorado sumará o punto por asistencia a máis do 80% das sesións.

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

As datas dos exames oficiais pódense consultar na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

\*Esta guía didáctica foi escrita orixinalmente en castelán e foi traducida a outros idiomas. Se houbese dúbidas de interpretación, consulte a súa versión en castelán.

## **Bibliografía Básica**

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

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

## **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

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

**Excel 2016**, ENI, 2016

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

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

## **Recomendaciones**

### **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 outra de Microsoft.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidade de custos**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*) 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.	C19 D6 C20 D8
*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.	D12 D17

**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 aprovisionamiento ou compra. Criterios de valoración; as entradas. Criterios de valoración; as saídas.
TEMA 5. O custo da man de obra.	O custo da man de obra. Asignación da man de obra. Presupostación e control do custo da man de obra.
TEMA 6. Los costes indirectos. La problemática de asignación.	Concepto de custo indirecto. Tipoloxía de custos indirectos. A capacidade e o custo indirecto; a espiral da morte. A xeración de valor a través do proceso produtivo. A asignación do custo no proceso produtivo. As unidades de obra. Métodos de asignación do custo das seccións auxiliares. A imputación dos custos indirectos aos produtos.



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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	11	21	32
Resolución de problemas de forma autónoma	0	24	24
Traballo tutelado	7	0	7
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2
Práctica de laboratorio	1	0	1

\*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.

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

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

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

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

#### **Avaliación continua:**

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

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

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

Cumprindo os requisitos de calificación mínima obtida en cada item:

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

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

#### **Avaliación global**

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

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

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

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

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control**, 2010,

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

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

---

## **Recomendaciones**

### **Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada a gestión comercial/V06G270V01307

### **Materias que se recomienda tener cursado previamente**

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Decisións de investimento no comercio**

Materia	Decisións de investimento no comercio			
Código	V06G270V01402			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de 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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

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

### 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
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	22	50	72
Resolución de problemas	18	35	53
Prácticas con apoio das TIC	4	10	14
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	6	9

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

### Metodoloxía docente

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

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

---

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

#### **Bibliografía Básica**

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

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

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

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

---

---

### **Recomendaciones**

#### **Materias que continúan o temario**

Decisiones de financiamiento no comercio/V06G270V01502

#### **Materias que se recomienda cursar simultaneamente**

Contabilidade financeira/V06G270V01301

#### **Materias que se recomienda ter cursado previamente**

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Mercadotecnia estratéxica**

Materia	Mercadotecnia estratéxica			
Código	V06G270V01403			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web	<a href="http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&amp;ensenyament=V06G270V01&amp;assignatura=V06G270V01403&amp;any_academic=2020_21">http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&amp;ensenyament=V06G270V01&amp;assignatura=V06G270V01403&amp;any_academic=2020_21</a>			
Descrición xeral	<p>Mercadotecnia Estratéxica expónse como continuación da materia "Empresa: Fundamentos de mercadotecnia" (1º curso, 2º cuadrimestre), na que o alumnado ten a oportunidade de descubrir e coñecer a disciplina da mercadotecnia desde a dirección da empresa, é dicir, como sistema de pensamento e como xestión estratéxica de ferramentas e procedementos.</p> <p>O obxectivo desta materia é profundar no estudo do que abarca e significa a mercadotecnia dende unha perspectiva principalmente estratéxica. Preténdese que o alumnado entenda cales son as tarefas e accións necesarias para levar a cabo a planificación estratéxica da área comercial da empresa e coñeza as novas técnicas e ferramentas de mercadotecnia que se desenvolveron ao longo destes últimos anos e que dan soporte a dito obxectivo.</p> <p>Deste xeito, dotarase ao alumnado dos coñecementos necesarios que lle permitan desenvolver postos na dirección da organización co fin de implementar os plans de mercadotecnia estratéxica que sirvan de guía para as accións comerciais da empresa no longo prazo.</p>			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código			
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.		
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.		
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.		
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.		
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais		
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.		
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.		
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de 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.		
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.		

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Aplicación de coñecementos de Mercadotecnia Estratéxica á resolución de casos e situacións reais da empresa.	B2 B3 B6	C14 C24 C26

Traballar e presentar en equipo temas relevantes no marco do Comercio e da Mercadotecnia.	B3	C7
	B4	C14
	B5	C24
	B6	C26

## 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 1.6. O proceso de planificación estratéxica 1.7. Tendencias: big data, business intelligence, IA, IoT 1.8. Muller e publicidade: O sexismo nas comunicacións comerciais
TEMA 2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉXICO DA CARTEIRA DE PRODUTOS	2.1. Concepto de produto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante e produto mercado 2.3 Segmentación e posicionamento 2.4 Avaliación do atractivo de mercado 2.5 Análise da competencia
TEMA 3. IDENTIFICACIÓN E ANÁLISE DO MERCADO DE REFERENCIA	3.1 Carteira de produtos: concepto e modelos de análise 3.2 Matriz crecemento-cuota de mercado 3.3 Matriz atractivo de mercado-competitividade da empresa 3.4 Análise DAFO
TEMA 4. ESTRATEXIAS COMPETITIVAS E DE CRECIMENTO	4.1 Estratexias xenéricas 4.2 Estratexias de crecemento 4.2.1 Estratexias de crecemento intensivo 4.2.2 Estratexias de crecemento diversificado 4.5 Estratexias de expansión internacional 4.6 Estratexias competitivas
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
TEMA 6. DESEÑO, EXECUCIÓN E CONTROL DO PLAN ESTRATÉXICO 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 O plan de Mercadotecnia Dixital

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	22	4	26
Estudo de casos	18	35	53
Traballo tutelado	4	23	27
Presentación	2	6	8
Exame de preguntas obxectivas	1	18	19
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	12	14

\*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	Casos reais, comentario de novidades, análise de situacións empresariais, debates, etc. Esta actividade poderase realizar individualmente ou en grupo.
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...
Presentación	Presentación e exposición de traballos de Mercadotecnia Estratéxica realizados polo 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.

<b>Avaliación</b>				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Valorarase a asistencia, actitude e participación do alumnado como requisito para ter dereito á avaliación continua (ver outros comentarios).	2	B2 B6	C7
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. Tamén se realizarán probas tipo test de repaso.	18	B2 B3 B4 B5 B6	C24
Traballo tutelado	Plan de marketing, en grupo ou individual Caso práctico individual	10	B2 B3 B4 B5	C24
Exame de preguntas obxectivas	Valoraranse os coñecementos mediante varias probas con preguntas tipo test e/ou de resposta curta (teóricas e prácticas).	30	B3	C7 C24
Exame de preguntas de desenvolvemento	Valoraranse os coñecementos mediante preguntas de desenvolvemento (teóricas e prácticas).	40	B3	C7 C24

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

#### **AVALIACIÓN CONTINUA**

Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua.

Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá cubrir un formulario enviado por correo electrónico polo profesorado responsable da materia, e que precederá a enviar unha copia á persoa coordinadora do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que a/o alumna/o segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.

#### **O alumnado en avaliación CONTINUA está obrigado a cumprir os seguintes requisitos:**

- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo). Os xustificantes de non asistencia analizaranse en cada situación en particular.
- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas (habitualmente 1 por clase práctica). Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar igualmente a/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non tendo en conta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).
- Aprobar todas as probas, prácticas, exames..., é dicir, débese aprobar todas y cada unha das partes principais da materia (prácticas e exames) por separado, para poder optar á media da avaliación continua.
- A cualificación media final calcularase da seguinte forma:

(Puntuación da parte práctica x 0,18) +

(Participación e asistencia x 0,02) +

(Puntuación do traballo tutelado x 0,1) +

(Puntuación das probas parciais tipo test x 0,3) +

(Puntuación da proba final x 0,4)

O alumnado deberá obter un aprobado en todas as partes por separado, para poder optar ao aprobado na materia. Se non se aproba algunha parte non se ten dereito a facer media das puntuacións. As alumnas e alumnos que non cumpran os requisitos anteriores (asistencia mínima dun 80%, aprobar por separado prácticas, traballo e probas) terán que presentarse ao exame oficial da materia por AVALIACIÓN GLOBAL (cunha puntuación de 0 a 10, sendo o "Aprobado" un 5), e este exame será diferente ao do alumnado de avaliación continua.

## AVALIACIÓN GLOBAL

As alumnas e alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5), que será diferente ao exame de avaliación continua. A materia que entrará para ambos tipos de avaliación (continua e global) para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo o contido e material estará dispoñible en Moovi.

## 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 anota obtida) para as alumnas e alumnos 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 máxima. E deben superarse todos para poder optar a avaliación continua.
- Toda a materia impartida ao longo do cuadrimestre (clases de teoría, clases de práctica, material dispoñible en Moovi), é obxecto de entrar no exame.
- Ao longo do curso, nas clases de teoría, realizaranse unhas probas de repaso (preguntas tipo test), que se terán en conta para o cálculo da valoración da avaliación continua.
- Todos os exames terán unha parte de preguntas tipo test e outra parte de preguntas de desenvolvemento, podendo ser estas preguntas teóricas ou prácticas (resolución de 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 0,5 puntos 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 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 0,5 puntos; en calquera caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10 puntos. 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.

## CONVOCATORIA FIN DE CARRERA

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

## NOTAS FINALES

En todos os sistemas, oportunidades e convocatorias o aprobado é o 50% da nota máxima posible.

As datas dos exames poderanse consultar na páxina web do centro <https://fcomercio.uvigo.es/docencia/examenes/>

Un comportamento inadecuado na aula (valórase: participación, actitude, puntualidade) ou o uso inadecuado dos dispositivos móbiles poden afectar negativamente á cualificación final do alumnado.

---

### 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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

---

### Recomendacións

**Materias que continúan o temario**

---

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

---

**Materias que se recomienda cursar simultaneamente**

---

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

---

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

Materia	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial			
Código	V06G270V01404			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de 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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código				
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.			
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.			
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.			
C5	CE5. Comprender os 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.			
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.			
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relevante na área loxística.	B2	C5 C15	D3 D5
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de aprovisionamentos e distribución comercial.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
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.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Tomar decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

**Contidos**

Tema	
Tema 1. Introducción	Subsistema de Operacións Que é a loxística? Ámbito da loxística dentro da empresa Loxística inversa Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 2. Cadea de suministros	Conceptualización Relacións de cooperación Decisións de localización Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional

Tema 3. Xestión de compras	Xestión de aprovisionamento versus xestión de compras O proceso de compra Relacións con provedores Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 4. Xestión de inventarios	Conceptualización Funcións de inventario Vantaxes e inconvenientes dos inventarios Clasificación do inventario Modelos de xestión de inventarios
Tema 5. Transporte	Evolución dos medios de transporte Palés e contedores Xestión de rutas Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 6. Lean Manufacturing	Evolución histórica Conceptos xerais Técnicas Lean

### 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Varias probas e actividades nas 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.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5
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.	40	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5

### Outros comentarios sobre a Avaliación

#### AVALIACIÓN CONTINUA

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (40 % da nota final). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre que terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Escola da Facultade de Comercio.

- Probas e actividades de seguimento (60 % da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións teóricas ou prácticas. Só se poderán realizar nas datas e sesións establecidas, debendo cada estudante asistir ao grupo que teña asignado para a realización das mesmas. As datas serán elixidas e aprobadas polos/as alumnos/as nas primeiras semanas de clase, partindo da proposta feita pola profesora o día da presentación da materia.

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 exprésarase 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, e nas probas e actividades de seguimento. En cambio, no caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de exprésar a nota do exame final nunha escala de 0 a 10 puntos. Os/as alumnos/as que participen nalguna 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. Este terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

O estudante deberá solicitar o sistema de avaliación non continua a través da plataforma MOOVI nas datas establecidas pola profesora.

O exame dividirase en dúas partes: a primeira (que coincide co exame de avaliación continua) representará o 40 % da nota e a segunda, o 60 % restante (no que o seu nivel de dificultade será un pouco maior).

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 Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

#### CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA

Na convocatoria de fin de carreira, plantexarase un exame que suporá o 100% da cualificación. Este terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

#### OBSERVACIÓNS

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

Todas as probas deberán ser entregadas a súa finalización e baixo ningún concepto porán ser sacadas fóra da aula.

A revisión dos exames terá lugar no horario e lugar establecido pola profesora.

Facilitarase o cronograma da materia a través de Google Calendar, o enlace para acceder estará a disposición dos/das alumnos/as antes do comezo do cuadrimestre. Nel farase constar as actividades a realizar en cada unha das sesións.

---

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

##### **Bibliografía Básica**

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

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

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

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

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

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

##### **Bibliografía Complementaria**

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

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

---



- Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, 1ª edición, Pirámide, 2018
- Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007
- Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, 1ª edición, Gestión 2000, 2003
- Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005
- Consortio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, 1ª edición, Consortio de la Zona Franca, 2004
- Cuatrecasas Arbos, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, 2ª edición, Paraninfo, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, 1ª edición, Paraninfo, 2011
- Escudero Serrano, M.J., **Logística de almacenamiento**, 2ª edición, Ediciones Paraninfo, 2023
- Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, 4ª edición, Thomson, 2000
- Marco, J. A., **Logística 5.0**, 1ª edición, Almuzara, 2021
- Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, 2ª edición, ESIC, 2014
- Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, 5ª edición, Gestión 2000, 2009
- Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, 2ª edición, Pirámide, 2015
- Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, 1ª edición, Profit Editorial, 2019
- Soler, D., **Digitalizar la gestión del transporte**, 1ª edición, MARGE BOOKS S.L., 2024
- Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, 3ª edición, ESIC, 2006
- Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, 1ª edición, ESIC, 2010
- Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, 1ª edición, Andavira Editora, 2010
- Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, 1ª edición, Pirámide, 2013
- Weenk, E., **Cómo gestionar la Cadena de Suministro. Fundamentos, práctica y aplicaciones en la vida real**, 1ª edición, MARGE BOOKS S. L., 2022

---

## Recomendacións

---

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

---

### Outros comentarios

- É conveniente manter actualizados os datos de contacto na plataforma MOOVI. Ademais, é necesario subir nela unha fotografía tipo carné para evitar a entrega de follas en formato papel.
- É fundamental asistir ás sesións de aula co material necesario para o seu desenvolvemento.
- Non se utilizarán de forma continuada teléfonos móbiles, ordenadores, portátiles, tablets ou similares nas sesións de traballo, polo que se solicita que estean desconectados cando non se estean a usar. Non obstante, avisarase con antelación cando sexa necesario incorporar algún destes dispositivos.
- É importante xerar na aula, entre todas e todos, un ambiente de confianza e respecto que permita manifestarnos con liberdade, establecer dinámicas de cooperación e, polo tanto, poder desfrutar do aprendizaxe.
- Abordarase a nosa materia dende unha perspectiva de xénero e desde un punto de vista interseccional, naqueles puntos nos que o contido o precise.

(\*) Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co estudantado na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso promovidos pola dinámica da clase, do grupo de destinatarios/as 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 de formación.

<b>DATOS IDENTIFICATIVOS</b>				
<b>Réxime fiscal da empresa</b>				
Materia	Réxime fiscal da empresa			
Código	V06G270V01405			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Gago Rodríguez, Alberto González Martínez, José Manuel Álvarez Villamarín, José Carlos			
Profesorado	Álvarez Villamarín, José Carlos Gago Rodríguez, Alberto			
Correo-e	xmgonzalez@uvigo.es agago@uvigo.es xalvarez@uvigo.es			
Web	<a href="http://fatic.uvigo.es">http://fatic.uvigo.es</a>			
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.			

### **Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

### **Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquirir coñecementos básicos para entender o papel que desempeña a fiscalidade nas decisións económicas	C2	D4
	C3	D5
	C13	
Desenvolver habilidades de procura, uso e comprensión da normativa tributaria vixente	C6	D2
	C13	D4
		D5

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

## Contidos

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: Rendas das Persoas Físicas	Rendementos do Traballo, Rendementos do Capital, Gañancias e Perdas Patrimoniais
Tema 5: Rendas das Actividades Económicas Empresariais e Profesionais individuais	Elección do réxime de estimación da renda. Determinación da renda en Estimación Directa e Estimación Obxectiva.
Tema 6: Liquidación do IRPF	Integración e compensación das rendas. Mínimo Persoal e Familiar. Cuota Integra e Deducións.
Parte III: O Imposto sobre Sociedades. Tema 7: Introducción ó IS.	Elementos básicos do Imposto: contribuínte, resultado contable e base imponible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos e gastos.
Tema 8: Operacións determinantes da Base Imponible	Gastos non deducibles. Amortizacións. Arrendamento Financeiro. Deterioro de Valor e Transmisións Patrimoniais.
Tema 9: Liquidación do IS	Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducións.

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	14	16	30
Prácticas con apoio das TIC	2	4	6
Resolución de problemas de forma autónoma	0	26	26
Estudo de casos	6	28	34

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

## Metodoloxía docente

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

Estudo de casos	Realizaranse 9 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. Adicionalmente realizaránse dous estudos de caso presenciais individuais que servirán como probas de avaliación (unha de IRPF e outra de IS).
Prácticas con apoio das TIC	As sesións prácticas en aula informática faránse 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 desenvolvidos 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 surtidas nos estudos de caso. A resolución de dúbidas realizaráse en modalidade presencial. De concorrir circunstancias extraordinarias que o impidisen, as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos no Despacho Virtual baixo a modalidade de concertación previa. De selo caso, estas titorías virtuais tamén poderán ser colectivas sobre temas específicos.
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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Prácticas: A entrega das propostas de solución das 9 sesións prácticas feitas en grupo avaliarase conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario ter entregado alomenos 6 casos para ter puntuación nas probas test.  Probas avaliación: En AC ó remate das partes II e III do programa da materia, realizaránse dúas probas presenciais nas que proporáse un caso que o alumnado deberá resolver de xeito individual que permitirá avaliar o seu nivel de coñecementos e capacidade de argumentación e xustificación das decisións adoptadas. A proba relativa ó IRPF puntuarase cun máximo de 4 puntos (40%) e a relativa ó IS cun máximo de 3 puntos (30%).	70	C6 D3 C13 D4 C19 D6 D8 D11 D16 D17 D18
Resolución de problemas de forma autónoma	En Avaliación Contínua, avaliaráase e puntuarase a resolución dos test propostos despois de cada tema. En AC, este apartado de traballo persoal puntuarase sobre un máximo global de 3 puntos (30%). 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	C13 D2 C19 D3 D4 D5 D6 D11 D17 D18

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:

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

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

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

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

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

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

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

-----

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

Para elo, o profesorado da materia comunicará previamente ó alumnado polos medios habituais (en horas presenciais ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. 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 trasladarlle ó profesorado.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

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

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

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

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

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

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

Agencia Tributaria, [www.aeat.es](http://www.aeat.es),

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

### **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](http://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 recomienda ter cursado previamente**

---

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Dereito mercantil/V06G270V01302

---

**Outros comentarios**

---

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidade de xestión**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

**Contidos**

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

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	11	21	32
Resolución de problemas de forma autónoma	0	24	24
Traballo tutelado	7	0	7
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2
Práctica de laboratorio	1	0	1

\*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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Presentación	27.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Traballo tutelado	17.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	17.5	C19 D6 C20 D8 D12 D17
Práctica de laboratorio	37.5	C19 D6 C20 D12 D17

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Alvarez-Dardet Espejo, M<sup>ª</sup>C. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control**, 2010,

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

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

AECA, **La contabilidad de gestión como instrumento de control. Dcmt<sup>º</sup> nº 2 serie principios de contab. de gestión**, 1990,

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

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

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

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Decisións de financiamento no comercio**

Materia	Decisións de financiamento no comercio			
Código	V06G270V01502			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Cabaleiro Casal, María José			
Profesorado	Cabaleiro Casal, María José			
Correo-e	mcasal@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://fcomercio.uvigo.es/">http://https://fcomercio.uvigo.es/</a>			
Descrición xeral	Estudo, análise e interpretación relativos as decisións de financiamento na empresa. Estudo da estrutura financeira, das alternativas de financiamento e do seu custe financeiro, dende o enfoque das fianzas tradicionais. Outros enfoques para o estudo das decisións de financiamento: finanzas sostibles e finanzas con perspectiva de xénero.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

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

## Contidos

### Tema

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

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

#### Tema 2. FINANCIAMENTO INTERNO

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

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

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

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

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

## Tema 5. FINANCIAMENTO EXTERNO BANCARIO

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

## Tema 6. OUTROS ENFOQUES NAS DECISIONS DE FINANCIAMENTO

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	55	79
Prácticas con apoio das TIC	17	46	63
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	0	4
Exame de preguntas de desenvolvemento	4	0	4

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

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

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

#### 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,

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

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

Materia	Planificación de recursos de información integrados			
Código	V06G270V01503			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Profesorado	González Garrido, Ada Alicia Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Correo-e	sandoval@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	La materia se centra en el estudio de los recursos de información necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. Se estudia como las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) pueden contribuir a la mejora de la gestión empresarial, analizando las principales aplicaciones que permiten explotar la información y el conocimiento, generados tanto en el interior como en el exterior de la empresa.			

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
C5	CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios.
C24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

**Resultados previstos en la materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Saber analizar la información necesaria para el correcto funcionamiento de la empresa.	B1 B2	C5	D10
Saber utilizar las herramientas informáticas necesarias para la gestión de la información en la empresa		C4 C24	D5

**Contenidos**

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

Business intelligence y sistemas de ayuda a la decisión.

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

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	1	5
Lección magistral	11	0	11
Prácticas con apoio de las TIC	22	0	22
Examen de preguntas objetivas	1	0	1
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	0	1

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

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

### **Atención personalizada**

Metodoloxías	Descrición
Seminario	Las tutorías se realizarán, previa petición y consulta a través del correo electrónico. Las tutorías podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico o videoconferencia a través del despacho virtual) bajo la modalidad de concertación previa.

<b>Evaluación</b>					
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Traballo tutelado	Realización de un trabajo práctico sobre un tema elegido libremente por el estudiante, consistente en diseño de datos, almacenamiento y recuperación de la información en bases de datos	20	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10
Traballo tutelado	Se controlará la realización de las actividades planteadas en las sesiones de teoría, con el objetivo de presentar y/o comprobar la correcta comprensión de los contenidos de la materia.	10	B1 B2	C4 C5	D5 D10
Prácticas con apoio de las TIC	Se controlará la asistencia y realización de las tareas planteadas en las prácticas de aula informática, relacionadas con la gestión y explotación de la información en empresa.	10	B1 B2	C4 C24	D5 D10
Examen de preguntas objetivas	Prueba de test/preguntas cortas, sobre los contenidos desarrollados en la materia.	30	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de un ejercicio práctico de diseño de datos y consultas de información	30			

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**



Para superar la materia se requiere obtener como mínimo 1.5 puntos tanto en el examen de preguntas objetivas como en la resolución del ejercicio práctico (puntuados, cada uno, sobre 3). De no ser el caso, la nota será el resultado de sumar la puntuación ambas pruebas.

La puntuación obtenida por la participación, así como la realización y entrega de las tareas (trabajos de aula, y prácticas de aula informática), se mantiene en las convocatorias del curso académico en vigor pero NO se guardará para cursos sucesivos.

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

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

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

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

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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

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

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

---

## **Recomendaciones**

### **Outros comentarios**

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Xestión do comercio exterior**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

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

### Resultados previstos na materia

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

### Contidos

Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 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. FISCALIDADE E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación. Descrición dos instrumentos máis comúns.
3. A protección exterior.	3.2 Réximes comerciais de importación e exportación.
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto e clasificación dos dereitos de aduana.
	4.2 A Nomenclatura Combinada e o TARIC.
	4.3 Procedementos para determinar o valor en aduana. Despacho de aduanas.
	4.4 O IVA nas relacións exteriores.
PARTE III. PROMOCIÓN DA EXPORTACIÓN	5.1 Organizacións e programas de apoio a exportación en España.
5. Política de promoción de exportación.	5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamento activo).
	5.3 O crédito oficial de exportación.
	5.4 Fiscalidade internacional.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	19	42
Seminario	22	40	62
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	15	16
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8
Exame de preguntas de desenvolvemento	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.
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

Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	En el horario de tutorías será los martes de 9:30 a 11:30.
Resolución de problemas e/ou exercicios	En el horario de tutorías será los martes de 9:30 a 11:30.

### Avaliación

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

**Avaliación continua:** Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente á avaliación continua.

Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles

para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá cubrir un formulario enviado por correo electrónico polo profesorado responsable da materia, e que precederá a enviar unha copia á persoa coordinadora do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). En caso de non manifestar esta intención, enténdese que a/o alumna/o segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.

**O alumnado en avaliación CONTINUA está obrigado a cumprir os seguintes requisitos:**

- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo). Os xustificantes de non asistencia analizaranse en cada situación en particular.
- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas (habitualmente 1 por clase práctica). Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar igualmente a/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non tendo en conta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).
- Aprobar todas as probas, prácticas, exames..., é dicir, débese aprobar todas y cada unha das partes principais da materia (prácticas e exames) por separado, para poder optar á media da avaliación continua.
- A cualificación media final calcularase da seguinte forma:

(nota de asistencia e participación nas clases teóricas) x 0,05 +

(realización de exercicios e traballos, tanto en clase como fóra de clase) x 0,20 +

(nota de probas de preguntas obxectivas) x 0,10 +

(nota exame parcial 1 de preguntas obxectivas e teóricas) x 0,30 +

(nota exame parcial 2 de preguntas obxectivas e teóricas) x 0,35.

**Avaliación GLOBAL:** O alumando debe aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5). A materia que entrará para ambos os tipos de avaliación (continua e esta global) será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e estará dispoñible en Moovi todo ese contido.

**Segunda oportunidade:** O alumnado en avaliación Continua poderá presentarse ao exame de convocatoria extraordinaria sempre que no superase algunha das probas, prácticas ou exames formulados.

O alumnado en avaliación Global que non supere o exame en convocatoria ordinaria poderá presentarse ao exame de convocatoria extraordinaria.

A materia que entrará en ditos exames será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo ese contido estará dispoñible en Moovi.

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

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

As datas dos exames poderanse consultar na páxina web do centro <https://fcomercio.uvigo.es/docencia/examenes/>

Un comportamento inadecuado na aula (valórase: participación, actitude, puntualidade) ou o uso inadecuado dos dispositivos móbiles poden afectar negativamente á cualificación final do alumnado.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

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

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

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

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

### **Bibliografía Complementaria**

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

Páxinas web recomendadas, [www.europa.es](http://www.europa.es),

Páxinas web recomendadas, [www.comercio.es](http://www.comercio.es),

Páxinas web recomendadas, [www.icex.es](http://www.icex.es),

Páxinas web recomendadas, [www.igape.es](http://www.igape.es),

---

### **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

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Investigación de mercados/V06G270V01802

---

#### **Outros comentarios**

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

---

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

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Inglés			
Código	V06G270V01505			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	Duggan , Daniel John González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101">http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101</a>			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

**Contidos**

Tema	
Diversidade cultural e comercio	Cultura na empresa Contactos interculturais Xestión de conflitos Igualdade e diversidade
Reunións	Presidir unha reunión Toma de decisións Expresar opinións, interrumpir e clarificar Concluir e pechar a sesión Linguaxe inclusiva e non sexista
Negociacións	Preparación e obxetivos Proceso negociador Aceptación e confirmación Resumo e conclusións Tipos de negociación, tácticas e estratexias Linguaxe inclusiva e non sexista
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	20	44	64
Prácticas de laboratorio	18	18	36
Exame de preguntas obxectivas	2	8	10
Simulación ou Role Playing	4	0	4
Presentación	2	5	7
Cartafol/dossier	0	6	6
Exame de preguntas obxectivas	2	20	22

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas obxectivas	Proba para unidades 1 e 2. Incluirá unha variedade de preguntas pechadas e de resposta curta. Abordarase o vocabulario, as funcións da lingua e o uso axeitado de inglés no contexto, lectura, escoita, escrita e contido comunicativo do curso.	20	A4 B4 C3 D1 B6 C18 D7 C23 D9 D12
Simulación ou Role Playing	Actividade para aplicar o coñecemento de reunións e técnicas de negociación. Podería ser unha simulación, comprensión oral e/ou unha proba escrita. Será avaliado por pares, parcial ou completamente.	15	B4 C18 D1 D7 D9
Presentación	Actividade de grupo sobre o marketing mix dun servizo/ produto ou idea empresarial para introducirse nun mercado internacional.	10	A4 B4 C18 D1 B6 C23
Cartafol/dossier	Actividade de grupo sobre o marketing mix dun servizo/ produto ou idea empresarial para introducirse nun mercado internacional.	15	A4 B4 C18 D1 B6 C23



Exame de preguntas obxectivas	Proba final de tódolos contidos e materiais do curso. Incluirá unha variedade de preguntas pechadas e de resposta curta. Abordarase o vocabulario, as funcións da lingua e o uso axeitado de inglés no contexto, lectura, escoita, escrita e contido comunicativo do curso.	40	A4 B4 C3 D1 B6 C18 D7 C23 D9 D12
-------------------------------	---	----	---

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

NON ASISTENTES: Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 75% das sesións presenciais deberá comunicalo á profesora argumentadamente no primeiro mes do curso. Este alumnado realizará na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da calificación final. Se non supera a materia na primeira edición de actas, poderá presentarse na segunda edición de actas.

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

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

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

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

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

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

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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

### Recomendacións

#### Materias que continúan o temario

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

### Outros comentarios

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

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

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

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

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

Código	
C3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.
C18	CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

**Resultados previstos en la materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	C3 C18
Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	C18
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	C18
Saber elegir y aplicar técnicas de investigación social para el análisis de la realidad con el fin de orientar la estrategia comercial de la organización, así como saber evaluar las políticas comerciales.	C18
Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	C18 C26
Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	C18

**Contenidos**

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

6. Unbestimmte Pronomen.	6. Werbebrief und Nachfassbrief
7. Wechselpräpositionen.	7. Bestellung oder Widerruf und Lieferung
8. Die Pronomen.	8. Zahlung

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección magistral	10	0	10
Trabajo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	34	0	34
Resolución de problemas de forma autónoma	0	96	96
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	5	5

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

### Metodoloxías

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Trabajo tutelado	En las horas de trabajo autónomo del alumno
Prácticas de laboratorio	En las horas prácticas de la materia y realizadas en grupo

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Trabajo tutelado	Corrección individualizada de los trabajos gramaticales y léxicos	30	C3 C18 C26
Resolución de problemas de forma autónoma	El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas.	30	C3 C18 C26
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba de carácter escrito sobre cuestiones gramaticales y léxicas aprendidas en el aula	40	C3 C18 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

1ª convocatoria enero-mayo:

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

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

2ª Convocatoria junio-julio: Examen teórico-práctico escrito de los contenidos del curso por el 100% de la calificación. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

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

### **Bibliografía Complementaria**

---

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

---

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

---

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

---

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

---

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

---

---

### **Recomendaciones**

---

### **Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

---

### **Outros comentarios**

---

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

---

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

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

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

## Contidos

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	19	45	64
Lección maxistral	27	56	83
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

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

## Metodoloxía docente

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

## Atención personalizada

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

## Avaliación

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

## Outros comentarios sobre a Avaliación

### Avaliación continua

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Bibliografía. Fontes de información

### 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**,

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

## Recomendacións

### Materias que continúan o temario

Combinacións de negocios/V06G270V01703

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

---



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Mercadotecnia internacional**

Materia	Mercadotecnia internacional			
Código	V06G270V01603			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Currás Valle, María Consuelo			
Profesorado	Currás Valle, María Consuelo			
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			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

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

### Contidos

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

### Planificación

	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	Resultados de Formación e Aprendizaxe

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

#### Bibliografía Complementaria

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

### Recomendacións

#### Materias que se recomienda cursar simultaneamente

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

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Dereito do traballo**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

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

**Contidos**

Tema
------

<p>PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.</p> <p>TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DA DISCIPLINA.</p>	<p>Orzamentos configuradores. Especial referencia ao traballo por conta allea e a dependencia.</p> <p>O traballo autónomo. O Estatuto do Traballador Autónomo. O traballador autónomo economicamente dependente.</p> <p>Exclusións legais. Traballos familiares e servizos benévolos. Conselleiros de sociedades. Funcionarios públicos e demais persoal estatutario.</p> <p>Prestacións persoais obrigatorias. Transportistas.</p> <p>Relacións laborais de carácter especial.</p>
<p>TEMA 2. FONTES DO DEREITO DO TRABALLO.</p>	<p>Lexislación estatal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A Constitución.</li> <li>- Normas con rango de lei.</li> <li>- Regulamentos.</li> <li>- Normativa das Comunidades Autónomas.</li> <li>- O ámbito de aplicación da Lei do Reino de España. O Regulamento Comunitario 593/2008 (Roma I). O art. 1.4 ET.</li> </ul> <p>Normas colectivas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O convenio colectivo. Concepto.</li> <li>- O art. 37 da Constitución. Eficacia do convenio.</li> <li>- Tipoloxía de convenios.</li> </ul> <p>Lexislación *supraestatal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tratados bilaterais e multilaterais.</li> <li>- Convenios e Recomendacións da OIT.</li> <li>- Normativa da Unión Europea.</li> </ul> <p>Outras fontes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Usos e costumes profesionais.</li> <li>- A xurisprudencia e a doutrina xudicial.</li> <li>- Os principios xerais do dereito.</li> <li>- Principios laborais: Respecto aos mínimos, norma máis favorable, condición máis beneficiosa, irrenunciabilidade de dereitos, prol traballador.</li> <li>- O Dereito común.</li> </ul>
<p>PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO.</p> <p>TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto.</li> <li>- Partes: traballador e *empleador/empresario.</li> <li>- Capacidade do traballador. A idade.</li> <li>- Etranxeiros e nacionais de Estados membros da Unión Europea.</li> <li>- Nulidade do contrato.</li> <li>- Forma. Presunción de contrato. Copia básica e dereitos de información do traballador.</li> <li>- Período de proba.</li> </ul>
<p>TEMA 4. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.</p>	<p>Contratos indefinidos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Particularidades en caso de traballo fixo descontínuo.</li> <li>- Cláusulas específicas en contratos indefinidos con incentivos por colectivos.</li> </ul> <p>Contratos formativos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formación en alternancia con traballo retribuído.</li> <li>- Desempeño de actividade laboral para a adquisición de práctica profesional.</li> </ul> <p>Contratos temporais estruturais.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Circunstancias da produción.</li> <li>- Substitución.</li> </ul> <p>Contratos temporais de fomento do emprego.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Persoas con discapacidade.</li> <li>- De substitución.</li> </ul> <p>Regras xerais aplicables a todos os contratos temporais.</p> <p>Contrato a tempo parcial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto. Forma.</li> <li>- Voluntariedade. Tránsito á xornada completa e viceversa.</li> <li>- Horas complementarias.</li> </ul> <p>O traballo a distancia. Teletraballo</p>

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

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	20	2	22
Lección maxistral	25	20	45
Exame de preguntas obxectivas	1	30	31
Exame de preguntas obxectivas	1	10	11
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	20	21
Observación sistemática	1	19	20

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

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

### Avaliación

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



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

---

### Outros comentarios sobre a Avaliación

---

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

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

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

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

É dicir:

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

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

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

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

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

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

---

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

---

### Recomendacións

---

### Outros comentarios

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Tributación das operacións comerciais**

Materia	Tributación das operacións comerciais			
Código	V06G270V01605			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial Dpto. Externo			
Coordinador/a	Barreiro Carril, María Cruz			
Profesorado	Barreiro Carril, María Cruz García Freiría, Mónica			
Correo-e	mcruzbarreiro@uvigo.es			
Web	<a href="http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria">http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria</a>			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia Resultados de Formación e Aprendizaxe

**Contidos**

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

\*VI.- IMPOSTOS ESPECIAIS.

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

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	45	69
Seminario	20	26	46
Exame de preguntas de desenvolvemento	3	30	33
Observación sistemática	2	0	2

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

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

<b>Atención personalizada</b>	
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.

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

O temario que aparece no apartado de contidos constitúe unha versión resumida das leccións que se examinarán. De forma oportuna, ao comezo do curso, facilitarase ao alumnado un programa máis detallado cos epígrafes que compoñen cada lección.

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

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

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

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

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

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

organizadas pola área de Dereito Financeiro. e Tributario

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

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

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

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

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

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

PÉREZ ROYO, F (DIRECTOR), GARCÍA BERRO, F., PÉREZ ROYO,I., ESCRIBANO, F., CUBERO TRILLO, A., CARRASC, **Curso de Dereito 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**

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

### **Materias que se recomenda cursar simultaneamente**

Dereito mercantil II/V08G081V01702

### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Réxime fiscal da empresa/V06G270V01405

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301

Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404

Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501

Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603

Dereito mercantil I/V08G081V01502

## **Outros comentarios**

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

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

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

**Resultados de Formación y Aprendizaje**

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

**Resultados previstos en la materia**

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

**Contenidos**

Tema	
------	--

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección magistral	23	0	23
Examen de preguntas de desarrollo	1	40	41
Examen de preguntas objetivas	1	35	36
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	26	28

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

### Metodoloxías

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección magistral	Explicación de contenidos teóricos y prácticos de la asignatura por parte del profesor.
Resolución de problemas	Resolución de casos planteados por el profesor, bien por parte de éste, bien por parte del alumno con la supervisión o apoyo del profesor.
Probos	Descrición
Examen de preguntas de desarrollo	Pruebas de aprendizaje de contenidos teóricos y resolución de casos.
Examen de preguntas objetivas	Pruebas de evaluación de contenidos teóricos mediante preguntas tipo test.

### Evaluación

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

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

#### Evaluación global:

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

Calendario y horario de exámenes:

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

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

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

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

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

### Recomendaciones



### **Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Derecho del trabajo/V06G270V01604

---

### **Outros comentarios**

---

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

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

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

---

**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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de 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				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

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

### 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 Odoo (*)3.1. El pedido compra	
a. El pedido compra	3.2. Gestión de cobro de la compra
b. La recepción compra	
c. Proceso de contabilización de la compra	

4. Gestión proceso ventas con Odoos	(*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 Odoos	(*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	10	31	41
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	27	52	79
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6
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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas e/ou exercicios	Primera proba teórico- práctica con el ERP Odoos	30	B1 C4 D1 B2 C6 D3 B3 C11 D4 B4 C19 D5 B5 C20 D6 B6 C24 D8 C26 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

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

### **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.

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

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

### **Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Creación de empresas comerciais**

Materia	Creación de empresas comerciais			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.gal			
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>			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.	B1
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	B3

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

## Contidos

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

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	52	79
Traballo tutelado	0	39	39
Estudo de casos	20	10	30
Exame de preguntas obxectivas	0	2	2

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do 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.

<b>Avaliación</b>						
	Descrición	Cualificación		Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	40	A1	B1 B3 B5 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Estudo de casos	Resolución de casos prácticos nas clases prácticas.	20	A1	B3 B6	C4 C6	D12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	40	A1	B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14	

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

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

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

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

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

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

#### **Bibliografía Básica**

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

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

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

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

#### **Bibliografía Complementaria**



González, F.J., **Creación de empresas:Guía del emprendedor**, Piramide,  
Ribeiro,D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,  
Soler,C., Reig,E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,  
Kawasaki, G. ,, **El arte de empezar**, www.ilustrae,  
Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,  
Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,  
Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,  
Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,  
Martínez García, P., **Business Angels**,  
JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica.**, Ed. Pirádime,  
MUÑOZ, L., **Planes de negocio y estudios de viabilidad**, Profit Editoria,  
Sandiás, Alfonso, **Modelo de analisis y valoración de proyectos de inversión**, Andavira,  
Sandiás, Alfonso, **MODELEVA**,  
LIBROS REFERENCIADOS EN: 10 libros imprescindibles en la biblioteca de un emprendedor,  
**<http://www.emprendedores.es/gestion/lecturas-libros-emprendedores>**,  
Navas, José. Guerras Luis, **FUNDAMENTOS DE DIRECCION ESTRATEGICA DE LA EMPRESA**, Civitas,

---

## Recomendacións

---

### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

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 recomenda 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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Combinacións de negocios**

Materia	Combinacións de negocios			
Código	V06G270V01703			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de 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				

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C10	CE10. Desenvolver os coñecementos necesarios para formular e analizar a información financeira relacionada coas combinacións de negocios.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

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

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

Nova	C10 C20 C24
Nova	C10 C20 C24

## Contidos

<b>Tema</b>
1. Introducción ás combinacións de negocios e ao control societario
2. Combinacións de negocios: Consolidación de Contas Anuais
3. Combinacións de negocios: Modificacións estruturais das sociedades mercantís. Fusión e escisión
4. Combinacións de negocios: A valoración de negocios
5. Traballo integrado da materia

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	14	28	42
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	23	53	76
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	3	4
Exame de preguntas obxectivas	2	6	8
Traballo	2	6	8

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Formulación e cálculo de combinacións de negocios
Prácticas de laboratorio	Prácticas de combinacións de negocios
Lección maxistral	Desenvolvemento dos conceptos fundamentais

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Explicación e apoio para o coñecemento dos temas
Resolución de problemas	Formulación e axuda para a resolución dos casos mais frecuentes

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de casos teóricos prácticos prácticos expostos.	40	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
Exame de preguntas obxectivas	Proba orais na que se avaliará os coñecementos do estudiantado	20	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
Traballo	Traballo da materia	40			

### 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 no que se incluírá toda a materia, casos e traballo da materia.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Serra y otros, **Consolidación contable de grupos empresariales**, 2017, Pirámide,

### Recomendacións

#### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Habilidades persoais, directivas e comerciais**

Materia	Habilidades persoais, directivas e comerciais			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de 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	<a href="http://www.euee.uvigo.es">http://www.euee.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	Esta materia trata de formar ao alumno nas habilidades persoais básicas necesarias na dirección e xestión de empresas.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C8	CE8. Comprender os procesos psicociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Comprender os procesos *psicociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, comunícanse, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, compran, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	A4	B4	C8	D7 D9 D18
Coñecer os condicionantes técnicos e os procesos *sico-sociolóxicos que acompañan á toma de decisións		B5	C8	D6 D11 D18
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	A4	B4	C8	D7 D9
Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo		B5		D3 D6 D8 D11 D14 D18
Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.				D18

Ser capaz de xestionar o tempo laboral e persoal para aumentar a produtividade laboral e preservar o tempo persoal	B4	C8	D3 D6 D8 D11 D14 D18
Coñecer as claves que afectan o sentimento de benestar laboral e persoal	B5	C8	D3 D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18

## Contidos

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	23	0	23
Resolución de problemas	20	0	20
Exame de preguntas obxectivas	1	55	56
Exame de preguntas obxectivas	1	50	51

\*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 da materia, pautas dun traballo ou exercicio ou problema que o alumno deberá desenvolver ou resolver.

Resolución de problemas	resolución por parte do alumnado de problemas, casos ou actividades relacionados coa toma de decisións, a comunicación, o autodiagnóstico de rasgos e fortalezas de carácter ou a simulación dunha negociación.
-------------------------	---

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	Resolución por parte do alumno, con apoio do profesor, de casos, problemas ou exercicios relacionados con a toma de decisións, a motivación e a satisfacción laboral, a negociación, etc.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Exame de preguntas obxectivas	Exame tipo test sobre os contidos da materia. Ao longo do curso realizaranse probas parciais tipo test sobre os temas da materia impartida. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, que liberará o alumno dos contidos superados nos exames finais.	30	B5	C8	D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18
Exame de preguntas obxectivas	Exame tipo test sobre os contidos da materia. Ao longo do curso realizaranse probas parciais tipo test sobre os temas da materia impartida. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, que liberará o alumno dos contidos superados nos exames finais.	30	A4	B4	D3

### Outros comentarios sobre a Avaliación

O sistema de avaliación previamente definido corresponde á avaliación continua.

#### Avaliación global:

Nas datas que estableza o centro realizaranse os exames finais:

Calendario e calendario de exames:

Primeira convocatoria: 17/01/2025 as 18.30 h Segunda convocatoria: 4/07/2025 as 9:15 h.

**Primeira convocatoria:** Na data que estableza o centro para a proba final da primeira convocatoria farase un exame tipo test sobre os contidos da materia. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba. Para o alumnado que non teña seguido o sistema de avaliación continua, esta proba suporá o 100% da nota da materia. O alumnado que superase algunha ou todas as probas parciais polo sistema de avaliación continua garda coa súa ponderación a cualificación obtida nas devanditas probas, quedando exento destes contidos na primeira convocatoria. A cualificación obtida nesta proba final calcularase mediante a media ponderada obtida nas probas realizadas. Se se superan os dous parciais da avaliación continua, este exame final terá unha ponderación do 40%.

#### Segunda convocatoria:

Na data que estableza o centro para a proba final da segunda convocatoria realizarase un exame tipo test sobre os contidos da materia. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba.

O alumnado que supere algunha ou todas as probas parciais polo sistema de avaliación continua conserva coa súa ponderación a cualificación obtida nas devanditas probas, quedando exento destes contidos na segunda convocatoria. A cualificación obtida nesta proba final calcularase mediante a media ponderada obtida nas probas realizadas. Se se superan os dous parciais da avaliación continua, este exame final terá un peso do 40%.

Para o alumnado que non se segue o sistema de avaliación continua ou, de seguilo, non superase ningún dos parciais, así como para aqueles que non superaron a primeira convocatoria global, esta proba suporá o 100% da nota do curso.

Para o alumnado que non seguía ou se segue o sistema de avaliación continua, non superase ningún dos parciais, esta proba suporá o 100% da nota da materia.

En función do desenvolvemento da materia, o profesor poderá propor traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame.

### Bibliografía. Fontes de información

#### 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**, Educativ,

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

---

## **Recomendación**

---



**DATOS IDENTIFICATIVOS****Investigación operativa na empresa comercial**

Materia	Investigación operativa na empresa comercial			
Código	V06G270V01707			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento	Estatística e investigación operativa			
Coordinador/a	Lorenzo Picado, Leticia			
Profesorado	Gómez Rúa, María Lorenzo Picado, Leticia			
Correo-e	leticialorenzo@uvigo.es			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/login/index.php">http://moovi.uvigo.gal/login/index.php</a>			
Descrición xeral	Na empresa é necesario tomar decisións. As técnicas de investigación operativa constitúen un conxunto de ferramentas que permiten tomar decisións óptimas baseadas na información dispoñible. Nesta materia revísanse de forma introductoria os principais métodos de investigación operativa, incluíndo os seus principios de funcionamento, algoritmos, interpretación dos resultados, e aplicación práctica. O enfoque é eminentemente práctico e aplicado, e preténdese que o alumno sexa capaz de identificar as situacións nas que cada técnica é apropiada, e de aplicala de forma autónoma para a solución de problemas reais.			
	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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio.	C15	D4
	C21	D6
Identificar situacións nas que é necesario tomar decisións en contornas complexas e recoñecer os modelos aplicables.	C15	D3
	C21	D4
Resolver problema prácticos cos distintos métodos de investigación operativa.	C15	D6
	C21	

**Contidos**

Tema	
Tema 1. Introducción ás técnicas de investigación operativa aplicables no ámbito da empresa comercial. Programación e optimización.	1.1. Problema de programación lineal 1.2. Algoritmo símplex 1.3. Análise de sensibilidade
Tema 2. Modelos de distribución e asignación.	2.1. O problema do transporte 2.2. O problema de asignación
Tema 3. Modelos de planificación de actividades: teoría de grafos.	3.1. Introducción á teoría de grafos 3.2. O problema do camiño máis curto 3.3. O problema do fluxo máximo 3.4. Planificación de proxectos
Tema 4. Modelos de negociación: teoría de xogos.	4.1. Xogos cooperativos con utilidade transferible 4.2. Solucións estables: o núcleo 4.3. Solucións xustas: o valor de Shapley

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	18	25	43
Prácticas de laboratorio	10	10	20
Resolución de problemas	10	10	20
Resolución de problemas de forma autónoma	0	22	22
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	10	12
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	10	12
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	18	20

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Actividades introdutorias	O primeiro día de clase adicarase a explicar en detalle a guía docente, facendo especial fincapé no sistema de avaliación continua.
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.
Prácticas de laboratorio	Explicarase o funcionamento do complemento solver para Excel co fin de resolver problemas de programación lineal.
Resolución de problemas	As profesoras explicarán cada un dos métodos de I.O. resolvendo varios exemplos aplicados.
Resolución de problemas de forma autónoma	O estudiantado deberá resolver problemas semellantes aos casos utilizados como exemplo, de forma individual ou en grupos reducidos.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	Durante as clases de resolución de problemas solventaranse tódalas dúbidas que poidan xurdir da modelización dos problemas e a aplicación dos algoritmos.
Resolución de problemas de forma autónoma	O estudiantado poderá resolver as súas dúbidas coas profesoras durante as horas de titoría.
Prácticas de laboratorio	Durante as prácticas na aula de informática o estudiantado poderá resolver as dúbidas que poidan xurdir do uso do complemento solver de Excel.

<b>Avaliación</b>				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame de preguntas de desenvolvemento dos temas 1 e 2.	30	C15 C21	D3 D4 D6
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame de preguntas de desenvolvemento dos temas 3, 4 e 5.	30	C15 C21	D3 D4 D6
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame final.	40	C15 C21	D3 D4 D6

#### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

Como alternativa ao sistema de avaliación continua, o alumnado poderá optar por ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da súa nota. Isto aplicaríase á convocatoria ordinaria e a extraordinaria. Os prazos para renunciar á avaliación continua serán fixados polas profesoras.

Na convocatoria de fin de carreira, realizarase un exame final, que suporá o 100% da nota. As datas oficiais dos exames pódense consultar na páxina web da facultade <https://fcomercio.uvigo.es/>.

#### **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**

M.S. BAZARAA, J.J. JARVIS, H.D. SHERALI, **Linear Programming and Network Flows**, Wiley, 2010

---

**Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Técnicas de investigación social**

Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Galego			
Departamento	Dpto. Externo Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Vázquez Silva, Iria			
Profesorado	Vázquez Silva, Iria			
Correo-e	ivazquez@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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ámbitos da sociedade.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
			D15
Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
			D15
Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.	B3	C25	D4
	B5		D5
			D6
			D15

**Contidos**

Tema
------

1. Metodoloxía, deseño e estratexia da investigación social: análise da realidade social	- Metodoloxía da ciencia. - Estratexias, deseño e implementación de proxectos: aspectos fundamentais - O proceso de investigación social - Deseño dun proxecto
2. Principais técnicas de investigación social: aplicación	- As técnicas de investigación social: aspectos fundamentais - As técnicas cualitativas na análise da realidade. Principais técnicas cualitativas. - As técnicas cuantitativas na análise social
3. Avaliación de programas e proxectos: A perspectiva de xénero	- A avaliación de plans, programas e proxectos. - O informe de avaliación. - Avaliación dunha política, plan, programa ou proxecto

### 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Estudo de casos	Traballo de investigación Social aplicando o deseño de proxectos e técnicas.	40	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
Aprendizaxe baseado en proxectos	Entrega de prácticas na clase	30	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6
Estudo de casos	Presentación oral na aula do traballo de investigación	30	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15

### 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 á avaliación continua presentando un escrito á persoa responsable da docencia. Prazo: Un mes dende o inicio da actividade docente.

## **AVALIACIÓN FINAL**

O alumnado que non se acolla ao sistema de avaliación continua será avaliado nun exame final nas datas fixadas polo Centro. Este exame final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico no que se incluírán todos os contidos da materia e representará o 100% da nota final. Enténdese que se o alumnado non asiste ao 80% das horas presenciais, está asumindo que a avaliación será a final.

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

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

---

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

#### **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**

Vázquez Silva, Iria, **Cómplices. A violencia machista institucional**, Galaxia, 2020

---

### **Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Prácticas externas**

Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.gal			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de 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.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial da organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.

D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Conseguir habilidade de comunicación a través de internet e manexo de as ferramentas multimedia	A1	B1	C23	D1
	A2	B3	C24	D2
	A3			D4
	A4			D5
	A5			
Ser capaz de aprender, de realizar traballo autónomo e de levar planificación e organización de o traballo.	A3	B1	C1	D3
	A5	B2	C2	D6
		B5	C4	
		B5	C14	
			C19	
			C20	
			C21	
			C23	
			C24	
			C25	
		C26		
Ser capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	A5	B2		D5
		B3		D7
				D9
Será capaz de para tomar decisións e resolver problemas, de traballar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	A4	B3	C32	D1
		B4	C33	D2
		B5	C34	D3
			C38	D5
				D5
				D6
				D7
				D7
				D8
				D13
			D14	
Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		B1	C7	D9
		B5	C12	
		B6		
		B14		
Será capaz de adaptarse a novas situacións. e de asumir responsabilidades.		B1	C7	D9
		B5	C12	D10
		B5	C26	D11
		B6		D12
		B14		D13
				D16
			D18	
Alcanzar compromiso ético en o traballo	A1	B1	C1	D2
	A2	B2	C2	D6
	A4	B6	C4	D8
		B7	C6	D9
		B8	C11	D16
		B10	C15	D17
		B12	C17	D21
			C24	

### Contidos

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	Contabilidade, Fiscal, Mercadotecnia, Ofimática e Seguridade Social.



<b>Planificación</b>			
	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.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O alumno realizará prácticas de empresa relacionadas cos contidos teóricos e prácticos desenvolvidos en a titulación.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O titor na empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimento de as prácticas que están realizando. En calquera circunstancia de titorización (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros MOOVI, Campus Remoto, ...) baixo o acordo de cita previa. Na medida do posible, estas solicitudes de titoría serán atendidas de xeito persoal nun prazo máximo de 3 días hábiles.
Probos	Descrición
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	O titor na empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimento de as prácticas que están realizando. En calquera circunstancia de titorización (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros MOOVI, Campus Remoto, ...) baixo o acordo de cita previa. Na medida do posible, estas solicitudes de titoría serán atendidas de xeito persoal nun prazo máximo de 3 días hábiles.

<b>Avaliación</b>							
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe				
Prácticum, Practicas externas e clínicas	Avaliación do titor da empresa do traballo desenvolvido por o estudante	60	A5	B2	C4	D1	
				B3	C14	D2	
				B4	C19	D3	
				B5	C20	D5	
					C21	D6	
					C23	D7	
					C24	D8	
					C25	D9	
					C26	D10	
						D11	
						D12	
						D13	
						D14	
						D16	
						D18	
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	Avaliación do titor da Facultade da memoria desenvolvida polo estudante	40	A5	B2	C4	D1	
				B3	C14	D2	
				B4	C19	D3	
				B5	C20	D5	
					C21	D6	
					C23	D7	
					C24	D8	
					C25	D9	
					C26	D10	
						D11	
						D12	
						D13	
						D14	
						D16	
						D18	

**Outros comentarios sobre a Avaliación**

Poderá convalidar as prácticas en empresa o/a estudante que aporte experiencia laboral relacionada cos estudos de o Grado en Comercio , sempre que presente a documentación requirida e tendo en todo caso que realizar a memoria de a súa experiencia laboral. Tamén poderán convalidar as prácticas os que realicen prácticas extracurriculares que se adapten a os estudos impartidos en o Grado en Comercio e aporten a documentación requirida a tal fin , debendo igualmente presentar a memoria sobre as prácticas realizadas e de as que se solicitou a convalidación.

---

---

**Bibliografía. Fontes de información****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 Facultade de Comercio.

O alumnado deberá ter en conta os prazos e os documentos a cubrir en cada momento para a formalización e avaliación das prácticas

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Investigación de mercados**

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

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

D16 CT16. Iniciativa.

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

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Entender e saber usar os conceptos de investigación de mercados	B1	C1 C7 C11 C15 C25	D1 D3 D4 D17
Resolver problemas complexos aos que se teñen que enfrentar os responsables da área comercial ou de marketing das empresas	B1 B2 B6	C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26	D1 D2 D3 D4 D8 D11 D12 D13 D15 D16 D17

### 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 Diseño 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 parte do profesor. Como recomendación o estudante ha de traballar previamente o material entregado polo profesor, co fin de seguir as explicacións e participar activamente nas cuestións e preguntas expostas. O material entregado debe ser complementado con anotacións adicionais derivadas da explicación ou da bibliografía incluída nas fontes de información.

### Atención personalizada

#### Metodoloxías Descrición

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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	B2	C7 D1 D2 D3 D4 D8 D11 D12 D13 D15 D16 D17
Práctica de laboratorio	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35	B1 B2 B6	C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26
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	B1 B2 B6	C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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.

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

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

Malhotra, N.K., **Investigación de mercados. Conceptos esenciales**, 1ª, Pearson, 2016

Trespalacios Gutiérrez, J.A. [et al.], **Investigación de mercados: el valor de los estudios de mercado en la era del marketing digital**, 1ª, Paraninfo, 2016

Alonso Dos Santos, M., **Investigación de mercados: manual universitario**, 1ª, Díaz de Santos, 2018

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

Abel Monfort de Bedoya; María Jesús Merino Sanz; Silvia Villaverde Hernando, **Investigación de Mercados en Entornos Digitales y Convencionales**, 1ª, ESIC, 2020

---

## **Recomendacións**

### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Economía internacional**

Materia	Economía internacional			
Código	V06G270V01803			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Sinale OP	Curso 4	Cuadrimestre 2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Iglesias Malvido, Carlos			
Profesorado	Iglesias Malvido, Carlos			
Correo-e	calu@uvigo.gal			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	B3	C1		
	B4	C2		
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		C2	D3	
			D4	
			D5	
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.			D3	
			D4	
			D13	
			D17	
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	B3	C1	D4	
			D5	
			D17	

**Contidos**

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
Organismos económicos internacionais	Do GATT á OMC, FMI, Banco Mundial, etc.
A globalización económica	Crecedemento e economía internacional; mecanismos de transmisión internacionais

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	20	40	60
Prácticas con apoio das TIC	15	40	55
Aprendizaxe colaborativa	5	25	30
Exame de preguntas obxectivas	5	0	5

\*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.
Prácticas con apoio das TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos nun contexto determinado e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais en relación coa materia, a través do TIC.
Aprendizaxe colaborativa	Organización da clase en pequenos grupos onde o alumnado traballa de forma coordinada entre si para desenvolver tarefas académicas e profundar na súa propia aprendizaxe.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas con apoio das TIC	
Aprendizaxe colaborativa	

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Prácticas con apoio das TIC	Valorarase a participación nas clases, os exercicios, cuestionarios e calquera outro traballo que se propoña nas clases prácticas.  Estas actividades valoraranse de forma conxunta coas tarefas realizadas en grupo.	20	B3 B4	C1	D3 D4 D5 D13 D17
Aprendizaxe colaborativa	Valorarase a participación nas clases, os resultados do traballo en grupo e a implicación co mesmo.  Estas actividades valoraranse de forma conxunta coas tarefas realizadas nas prácticas con apoio do TIC.	20	B3 B4	C1	D3 D4 D5 D13 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realizaranse exames con preguntas obxectivas baseadas no temario da materia. Os alumnos/as deben mostrar un nivel adecuado de coñecementos para superar a materia.	60	B3 B4	C1 C2	D3 D4 D5 D13 D17

### Outros comentarios sobre a Avaliación

A nota final do curso (para a primeira e segunda oportunidade) será a suma da nota polas actividades realizadas en avaliación continua ao longo do cuadrimestre (cunha ponderación do 60 por cento sobre o total) e da nota obtida nunha última proba que concidirá coa data da Avaliación Global en primeira oportunidade (cunha ponderación do 40 por cento do total).

Transcorrido o prazo dun mes desde o inicio do cuadrimestre, o alumnado disporá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formal e por escrito, a súa intención de beneficiarse do sistema global de avaliación na convocatoria ordinaria do citado cuadrimestre, renunciando así a avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor responsable da materia, cunha copia ao coordinador do Grao (fc.organizacion@uvigo.es). De non manifestarse esta intención, enténdese que o alumno segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do dito cuadrimestre. Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo centro. Estas poden consultarse na páxina web do centro <http://fcomercio.uvigo.es>.

### Bibliografía. Fontes de información

#### 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](http://www.bancomundial.org),

Fondo Monetario Internacional, [www.fmi.org](http://www.fmi.org),

Organización Mundial de Comercio, [www.wto.org](http://www.wto.org),

---

### **Recomendacións**

#### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

#### **Outros comentarios**

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	Castro Rascado, Enrique González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.gal			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
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 legislaci3n sobre o comercio electrónico			

**Resultados de Formaci3n e Aprendizaxe**

Código				
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos 3 seu traballo ou vocaci3n dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboraci3n e defensa de argumentos e a resoluci3n de problemas dentro da súa área de estudo.			
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexi3n sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.			
A4	Que os estudantes poidan transmitir informaci3n, ideas, problemas e soluci3n a un público tanto especializado coma non especializado.			
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.			
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xesti3n, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilizaci3n no comercio.			
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos 3 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 anovaci3n constante.			
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar informaci3n social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.			
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisi3n e precisión, tanto dentro da organizaci3n coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.			
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivaci3n, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organizaci3n e no entorno.			
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visi3n global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operaci3ns hacia mercados tanto nacionais como internacionais			
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeraci3n e interpretaci3n de informes e a planificaci3n e xesti3n integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xesti3n do risco comercial, xesti3n contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisi3n electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.			
C26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulaci3n de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			
D1	CT1. Habilidades de comunicaci3n oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
D2	CT2. Habilidades de comunicaci3n a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.			
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificaci3n e organizaci3n do traballo.			
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
D6	CT6. Capacidade para tomar decisi3ns e resolver problemas.			

D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático. Ser capaz de configurar un sistema informático básico para o comercio electrónico empresarial	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18
Coñecer, saber utilizar e aplicar os elementos e ferramentas informáticas desenvoladas para o comercio electrónico	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18

### Contidos

Tema	
1 Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 Infraestrutura 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. Comunicacións de marketing no comercio electrónico. 3.2. e-Marketplaces. 3.3 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	18	35	53
Proxecto	12	43	55
Exame de preguntas obxectivas	2	2	4

\*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, Campus Remoto da Oficina, ...) baixo o acordo de cita previa.

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, Campus Remoto da Oficina, ...) baixo o acordo de cita previa.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
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. Distribuído en catro entregas ao longo do cuadrimestre.	30	A2 C24 D1 A3 C26 D2 A4 D3 A5 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Proxecto	Neste apartado valorácese a realización dun proxecto que englobe os coñecementos adquiridos na materia. Distribuído en catro entregas ao longo do cuadrimestre.	60	B1 C24 D1 B2 C26 D2 B3 D3 B4 D4 B5 D5 B6 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18

Exame de preguntas obxectivas	Preguntas curtas relacionadas coa documentación que se pon ao alcance do alumno para establecer os conceptos básicos.	10	A3 A5	B1 B3 B6	D1 D3 D4 D5
-------------------------------	---	----	----------	----------------	----------------------

## Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrese a todos os estudantes a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou portátiles nos exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do estudantado universitario, en materia de deberes dos estudantes universitarios, que establece o deber de "absterse pola utilización ou cooperación en procedementos fraudulentos nas probas de avaliación, nos traballos realizados ou en documentos oficiais da Universidade".

**Avaliación** O alumnado poderá elixir o sistema de avaliación que quere aplicar. De forma predeterminada, están a avaliación continua, pero pode renunciar á avaliación continua para realizar un único exame global.

*Unha vez superado o prazo dun mes desde o comezo do cuadrimestre, o alumnado dispoñerá dun prazo de 10 días hábiles para manifestar, formalmente e por escrito, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre, renunciando así á avaliación continua. Para iso, deberá enviar un correo electrónico ao profesor/a responsable da materia. En caso de non manifestar esta intención, enténdese que o/o alumno/para segue a avaliación continua, renunciando á avaliación global na convocatoria ordinaria do devandito cuadrimestre.*

### Avaliación continua

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e tamén nos apartados "Presentación", "Proxecto" e "Preguntas" é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima en cada apartado.

Os estudantes formarán equipos de traballo e desenvolverán un proxecto ao longo do cuadrimestre. O desenvolvemento do proxecto farase en entregas, cada entrega consta das partes do proxecto desenvolvidas, a documentación correspondente, e a presentación. Isto corresponde aos apartados: "Proxecto-Presentación".

Para cada entrega, o profesor porá á disposición do alumno todos os requisitos da mesma, así como a documentación e fontes de información que se consideren necesarias para realizala. Cada grupo realizará a entrega en formato dixital, e unha presentación explicando os detalles máis relevantes do traballo realizado.

A suma de todas as entregas e presentacións constituirá o 90% da nota total. Realizaranse un total de catro entregas coas súas respectivas presentacións distribuídas ao longo de todo o cuadrimestre. As datas de cada unha delas publicaranse na plataforma Moovi. As entregas teñen as seguintes ponderacións: **10 %, 40 %, 20 % e 20 %**. O **10%** restante obtense completando cuestionarios na plataforma Moovi, e corresponde ao apartado "Preguntas".

### Exame global único

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% da materia total e obteña unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas. Este exame constará de dúas seccións:

- Proba de resposta curta e/ou preguntas de desenvolvemento (40%) na parte teórica
- Presentación dun proxecto realizado previa solicitude e encargo do profesor (60%)

Realizarase un exame na data fixada polo centro ao final do cuadrimestre e sua puntuación será do 100% da materia, agás aqueles alumnos que optasen pola avaliación continua que só cursarán a parte que non alcanzou o mínimo.

### Participación en actividades complementarias

Sempre que o estudante teña superada a materia segundo os criterios descritos anteriormente, sumarse á nota máxima de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas ou internas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre no que se imparta a materia. e que o profesorado desta materia considera de interese. Poderán ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, obradoiros, seminarios, ou similares. Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario de aula ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación supoña un incremento da nota. A participación en cada actividade será premiada con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto. En todo caso, a nota final da materia non poderá superar un máximo de 10. O alumnado deberá achegar un documento que acredite a súa participación en cada actividade da que queira que se contabilice nos prazos sinalados pola persoa coordinadora da materia.

No caso de actividades organizadas polo centro, este será o encargado de recompilar a dita información e trasladala ao profesorado.

\*Esta guía didáctica foi escrita orixinalmente en castelán e foi traducida a outros idiomas. Se houberse dúbidas de interpretación, consulte a súa versión en castelán.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

Agencia Española de Protección de datos, **Guías y herramientas**, 2018,

Andrew Tanenbaum, Nick Feamster, David Wetherall, **Computer Networks**, 2021,

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

Chaffey, Dave y Fiona Ellis-Chadwick, **MChaffey: Digital Marketing**, 2022,

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

Kenneth Laudon, Carol Traver, **E-commerce 2021-2022: business. technology**, 2021,

Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,

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

Varios, **Transformación Digital**, 2016, The Valley Business School, 2016

---

## **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.

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

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	Duggan , Daniel John González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel B2) 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 búsqueda de emprego, a interdisciplinaridade e nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST).			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, e co uso dunha linguaxe non sexista e inclusiva, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	A3	B4	D1	
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.	A3	B2	C7	C18
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 eido persoal e profesional. Prestarase particular atención á igualdade e a diversidade	A5	C8		D1
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.	B6		C18	D1

<b>Contidos</b>	
Tema	
Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors 1.4 Inclusive, non-sexist language
The role of marketing	2.1. Skills and qualifications: Job Interviews, blind CV 2.2. Organisations, gender and equality 2.3. Role of marketing within an organisation 2.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	3.1. Outlining a marketing plan 3.2 Differences in cultural attitudes and behaviours; adapting messages for a new market; gender issues; the importance of diversity 3.3. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 3.4. Marketing Mix: Strategy and tactics
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Digital marketing	5.1. A failing strategy? 5.2. New objectives 5.3. New tools and techniques 5.4. Effective writing for the web

### **Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	1	2
Lección maxistral	22	58	80
Prácticas de laboratorio	12	40	52
Estudo de casos	0	4	4
Presentación	4	0	4
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	2	2
Simulación ou Role Playing	4	0	4
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
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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Actividade de grupo. Informe escrito de análise dunha empresa. Por exemplo, unha auditoría que inclúe DAFO, PESTEL e Cinco Forzas.	15	A3 B2 C7 D1 A5 B4 C18 B6
Presentación	Presentación de grupo baseada en lecturas verbo dun tema actual, por exemplo, marketing social.	20	A3 B2 C18 D1 A5 B4 B6



Resolución de problemas e/ou exercicios	Elaboración dun cuestionario para investigación de mercados. Será una actividade individual e correxida por pares.	15	A3 A5	B4	C18	D1
Simulación ou Role Playing	Simulacro dunha entrevista de traballo. Será unha actividade individual e pode comprender habilidades orais e escritas.	10	A5	B4 B6	C8 C18	D1
Exame de preguntas obxectivas	Abarcará tódalas unidades e os materiais do curso. Haberá cuestións en vocabulario, funcións de lingua e uso apropiado de inglés en contexto, lectura, escoita, escrita e o contido comunicativo do curso. Haberá preguntas de resposta curta e de resposta pechada.	40	A3 A5	B2	C18	D1

### Outros comentarios sobre a Avaliación

ASISTENTES: A avaliación será continua. 75% de asistencia é requirida. Chegar tarde será considerado non asistencia. O alumnado que suspenda na primeira oportunidade poden facer un exame en xullo (os resultados serán 100% da cualificación).

NON ASISTENTES: Calquera estudante incapaz de cumprir o requisito de asistencia de 75% **ten que comunicalo á profesora no primeiro mes de clase, ou no momento cando a asistencia é imposíbel.** Estes estudantes farán un exame ao final do período de clases cuxo resultado suporá o 100% da cualificación. O alumnado que suspenda na primeira oportunidade poden facer un exame en xullo (os resultados serán 100% da cualificación).

N.B.: En caso de plaxio, a calificación será de suspenso.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

Mascul, 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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade\\_show\\_etiquette.html](http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade_show_etiquette.html), **Trade show booth etiquette can attract or repel attendees**,

[http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com\\_content&task=vie](http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com_content&task=vie), **Definition of market research**,

### 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).

---

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

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Código	V06G270V01809			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Alemán Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
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.			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

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

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	C7
Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C26
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	C8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14

**Contidos**

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	7	12
Prácticas de laboratorio	13	17	30
Resolución de problemas	4	59	63
Lección maxistral	18	22	40
Resolución de problemas e/ou exercicios	5	0	5

\*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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas de laboratorio	O alumnado realizará exercicios de comprensión baseados no vocabulario específico aprendido	30	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	30	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final escrito	40	C7 C8 C14 C18 C26

### Outros comentarios sobre a Avaliación

1ª Convocatoria xaneiro-maio

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

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

2ª Convocatoria xuño-xullo

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

---

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

#### **Bibliografía Básica**

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2020

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

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

---

### **Recomendacións**

#### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Traballo de Fin de Grao**

Materia	Traballo de Fin de Grao			
Código	V06G270V01991			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.gal			
Web	<a href="http://moovi.uvigo.gal/">http://moovi.uvigo.gal/</a>			
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			

**Resultados de Formación e Aprendizaxe**

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D12	CT12. Creatividade.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados previstos na materia**

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Será capaz de buscar e estruturar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	B1 B3 B6	D1 D2 D4 D5 D6 D7 D12 D16 D18
Será capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamentos multidisciplinares.	B4 B6	

**Contidos**

Tema
------

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Aprendizaxe baseado en proxectos	0	122	122
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	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo do estudante.	100	B1 B3 B4	D2 D4 D5 D6 D7 D12 D16 D18

### 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 Facultade de Comercio.

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.