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
V06G270V01305	Idioma comercial: Francés	1c	6
V06G270V01306	Idioma comercial: Alemán	1c	6
V06G270V01307	Informática aplicada á xestión comercial	1c	6
V06G270V01401	Contabilidade de custos	2c	6
V06G270V01402	Decisións de investimento no comercio	2c	6
V06G270V01403	Mercadotecnia estratéxica	2c	6
V06G270V01404	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial	2c	6
V06G270V01405	Réxime fiscal da empresa	2c	6

Curso 3

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

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

Curso 4

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01701	Sistemas da información integrados para a xestión	1c	6
V06G270V01702	Creación de empresas comerciais	1c	6
V06G270V01703	Combinacións de negocios	1c	6
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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Alonso Carrera, Jaime Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	A materia pretende ofrecer a o alumnado unha visión de a economía desde un punto de vista global para logo facelo desde o punto de vista microeconómico, para o que se analizarán o funcionamento de os mercados e o comportamento de os diferentes axentes económicos:			

Competencias	
Código	
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

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

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

Contidos

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

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	14	14	28
Resolución de problemas de forma autónoma	4	8	12
Lección maxistral	27	57	84
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	22	26
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

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

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Resolución de problemas	*Examenes parciais que implican a *resolucion de exercicios e preguntas curtas	30	CG1 CG2	CE6 CE21	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT13
Resolución de problemas de forma autónoma	A resolución de Test e pequenos exercicios	0	CG1 CG2 CG3 CG5		CT3 CT4 CT6
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final.	70	CG1 CG2 CG3		CT1 CT3 CT4 CT5 CT6

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

I.N.E.,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

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

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

Saber cales son os elementos intervinientes e suscitar e calcular as diferentes magnitudes en operacións de formación e amortización de capitais.	CG1 CG2 CG3 CG6	CE22 CE24	CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT17 CT18
Coñecer e dispoñer de as habilidades necesarias para a elección e discriminación de operacións financeiras en función de elementos identificadores de custo e/ou rendemento	CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Contidos

Tema	
1. Fundamentos básicos	1.1. Conceptos básicos na elección financeira 1.2. Leis financeiras 1.3. Suma financeira de capitáis 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 capitáis	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 nominái s 6.3. Tantos de coste e de rendemento medios 6.4. Tantos de coste e de rendemento efectivos 6.5. Tasa anual equivalente (TAE), coste e rendemento efectivo remanente (CER/RER)

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación que poden incluír preguntas tipo test ou preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	40	CG1 CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, o alumnado debe aplicar os coñecementos adquiridos.	50	CG1 CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións do alumnado.	10	CG1 CG2 CG3 CG6	CE6 CE19 CE21 CE22 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Durante o curso académico, finalizados os capítulos, realizaranse diversas probas tipo test ou de preguntas directas sobre contidos concretos que suporán o 30% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Tamén, durante o curso académico, recompilaranse evidencias sobre as manifestacións positivas por parte do alumnado no proceso de ensino/aprendizaxe froito da observación sistemática por parte do profesor, que suporán un 10% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Estas evidencias xurdirán do traballo realizado polo alumno nas clases de teoría e/ou práctica, ou ben a través de presentación de algunha actividade a realizar fora da aula, a cal será previamente comunicada polo profesor a todos os alumnos por medios electónicos (Moovi)

Neste proceso de avaliación continua, na última semana do cuadrimestre realizarase unha última proba escrita que contendrá preguntas tipo test e/ou preguntas directas, así como de resolución de problemas e/ou exercicios e que suporá o 60% da nota da materia, correspondendo o 10% a pregúntalas test e preguntas directas e o 50% á resolución de problemas e/ou exercicios. A proba da última semana do cuadrimestre cualifícase sobre unha base de 10 puntos, sendo necesario obter, polo menos, 3 puntos para que teña efecto a valoración polo descrito proceso de avaliación continua. A materia está superada cando as achegas das cualificacións das probas anteriores á cualificación total alcance, como mínimo, 5 dos 10 puntos posibles.

Os alumnos que no se presenten a proba da última semana do cuatrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a avaliación continua

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

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

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

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

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Outros comentarios

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

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

Competencias	
Código	
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tareas e funcións e a súa influenza na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Reflexión sobre responsabilidades sociais e éticas	CG1	CE4	CT15
Coñecer os diferentes subsistemas da empresa	CG2	CE11	CT18
Ser capaz de realizar valoracións sobre a situación da empresa	CG5		
Ser capaz de interpretar indicadores de control de xestión			
Comprender o concepto de calidade, a súa repercusión nas tarefas e función, e a súa influencia no desempeño comercial, así como saber implantar e avaliar sistemas de xestión e normas de calidade.			

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

Tema 4. A etica e a dirección de empresas.	Componentes do sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humán Sistema cultural Sistema político Responsabilidade da dirección
Tema 5. A xestión responsable dos recursos financeiros.	Obxetivos e tarefas da función financieira Concepto de inversión Valoración de inversións Ciclo de explotación da empresa e a súa xestión Financiación Fontes de financiación
Tema 6. Empresa e producción responsable.	Sistema de producción Eficiencia e productividade I+D+i Custos de producción Capacidade de producción e localización Xestión de inventarios
Tema 7. Sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental	Concepto de calidade. Implantación de sistemas de xestión da calidad e xestión medioambiental Ferramentas de apoio

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de exercicios, casos ou supostos sobre contidos e conceptos desenvolvidos na materia	50	CG2 CG5		CT15 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polo alumno sobre a materia. A resposta debe ser breve.	50	CG1	CE4 CE11	

Outros comentarios sobre a Avaliación

1. @ alumn@ deberá superar tanto a parte teórica como a parte práctica do exame final. A cualificación será a nota media obtida en ambas as partes. Cualificarase de 0 a 10, sendo necesario para aprobar obter unha media non inferior a 5. En todo caso, @s profesor@s resérvanse a posibilidade de expor algún traballo ou actividade, así como valorar a asistencia participativa na clase. A concreción das actividades a realizar dependerá en gran medida do número de alumn@s, medios para traballar en grupo. 2. Compromiso ético. Espérase que @ alumn@ presente un comportamento ético adecuado. En o caso de detectar un comportamento non ético (copia, plagio, utilización de aparellos electrónicos non autorizados, por exemplo) considerarase que @ alumn@ non reúne os requisitos necesarios para superar a materia. En ese caso, a

cualificación global en o presente curso académico será de suspenso (0,0).

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Matemáticas: Matemáticas				
Materia	Matemáticas: Matemáticas			
Código	V06G270V01104			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos			
Profesorado	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos			
Correo-e	cherves@uvigo.es fjgarcia@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descrición xeral	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. 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. Para iso, buscarase a comprensión e o manexo dos conceptos e as técnicas fundamentais de álxebra lineal e cálculo; así como a súa aplicación a diversas áreas de estudo.			

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

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

Contidos
Tema

Funcións reais dunha variable.	Introdución. Funcións elementais: dominio, límites, continuidade, crecemento. Derivabilidade: Cálculo de derivadas. Interpretación económica. Máximos e mínimos. Derivadas de orde superior: Concavidade/convexidade.
Cálculo matricial.	Matrices. Operacións con matrices. Determinantes. Sistemas de ecuacións lineais. Autovalores. Formas cuadráticas. Signo dunha forma cuadrática.
Funcións de varias variables reais. Optimización.	Introdución. Gráficas, conxuntos de nivel e propiedades. Derivadas parciais: Cálculo e interpretación. Matriz xacobiana. Regra da cadea. Derivadas de orde superior. Matriz hessiana. Convexidade e concavidade. Máximos e mínimos. Optimización sen restricións. Condicións necesarias e suficientes de 1ª e 2ª orde para a existencia de óptimos. Optimización con restricións de igualdade. Condicións necesarias, e condicións suficientes.

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para a cualificación por avaliación continua, é necesario:

a) obter una nota mínima de 3 puntos (sobre 10) no exame final

b) asistir con regularidade ás clases teóricas eprácticas

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

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

As datas dos exámenes oficiaies, 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.; Quinteiro, C.; Vázquez, C., **Un mar de matemáticas**, Servicio de Publicacións da Universidade de Vigo, 2016

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Socioloxía: Socioloxía do consumo				
Materia	Socioloxía: Socioloxía do consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	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	Esta materia ten como obxectivo fundamental proporcionar ao alumnado os coñecementos necesarios para entender o significado social do consumo así como as lóxicas que subxacen nas diversas prácticas de consumo.			

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

Resultados de aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Recoñecer e analizar a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o consumo, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	CG3 CG5 CG6	CE3 CE8 CE14	CT4 CT5 CT10 CT15
Comprender e analizar a evolución do consumo tendo en conta os cambios económicos, políticos,sociais e culturais.	CG3 CG5 CG6	CE3 CE8 CE14	CT4 CT5 CT10 CT15
Saber recoñecer e avaliar as bases sociais e culturais do funcionamento dos mercados así como os estilos de vida e as prácticas de consumo, dende a perspectiva de xénero.	CG3 CG5 CG6	CE3 CE8 CE14	CT4 CT5 CT10 CT15

Contidos	
Tema	
1. Introdución 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. Suxeitos do consumo: identidades e consumo	- Constitución do suxeito social do consumo: os novos suxeitos de consumo. - Consumo e relacións sociais: relacións de xénero e relacións de consumo. - A importancia das redes sociais no funcionamento dos mercados.
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 dubidas 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 seguimiento 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 dubidas do alumnado en cada un dos casos propostos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Estudo de casos	Actividade de aprendizaxe-servizo sobre Xornada de socioloxía do consumo.	10	CG3 CG5 CG6	CE3 CE8 CE14	CT4 CT5 CT10 CT15
Traballo tutelado	Valorarase a elaboración dun traballo tutelado pola profesora	40	CG3 CG5 CG6	CE3 CE8 CE14	CT4 CT5 CT10 CT15
Exame de preguntas obxectivas	Realizarase proba tipo test sobre todos os contidos da materia.	50	CG3 CG5 CG6	CE3 CE8 CE14	CT4 CT5 CT10 CT15

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

É obrigatoria a asistencia ao 80% das sesiós presenciais.

Esta avaliación continua realizarase tal e como figura no apartado de Avaliación.

Renuncia á Avaliación Continua: O alumnado pode renunciar a esta avaliación continua presentando un escrito á persoa responsable da docencia. Prazo: 3 semanas dende o inicio da actividade docente.

AVALIACIÓN FINAL

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

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

Bibliografía. Fontes de información
Bibliografía Básica
Alonso, L.E., **La era del consumo**, Siglo XXI, 2005
Bauman, Z., **Vida de consumo**, Fondo de Cultura Económica, 2007
Alonso L.E., **Prácticas económicas y economía de las prácticas**, Libros de la Catarata, 2009
Baudillard, J., **La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras**, Siglo XX1, 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Padín Fabeiro, María Carmen			
Profesorado	Padín Fabeiro, María Carmen			
Correo-e	padin@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Economía Española e Mundial é unha materia básica que consta dun total de 6 créditos ECTS, que se corresponden con 150 horas de traballo do estudante, das cales 50 son actividades presenciais, mentres que o resto serán actividades de traballo persoal. Esta materia pretende iniciar ao estudante no coñecemento da Economía Aplicada, comenzando pola análise da Economía Mundial e Española. Trátase de que comprenda o funcionamento e estrutura da Economía Mundial e Española, facendo fincapé, por unha banda, nas diferencias entre Países Desenvolvidos e Países en vías de Desenvolvemento, e por outra banda, na estrutura económica de España. Organízase en Actividades Básicas (AB) e Actividades Complementarias (AC)			

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

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

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	0	27
Prácticas de laboratorio	22	0	22
Resolución de problemas de forma autónoma	0	39	39
Exame de preguntas obxectivas	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	32	32
Exame de preguntas de desenvolvemento	0	10	10
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

En el caso de no cumplir los requisitos para la evaluación continua, se realizará un examen final que podrá incluír preguntas de tipo test, de respuesta corta o de desarrollo.

Las fechas de los exámenes son las establecidas en el Calendario oficial del Centro y publicadas en:

https://fcomercio.uvigo.es

El examen correspondiente a la segunda convocatoria seguirá el mismo modelo y criterios de cualificación de la primera convocatoria.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

José Luis García Delgado, **www.leccionesdeeconomía.es**,

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Economía internacional/V06G270V01803

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://webs.uvigo/freire-seren			
Descrición xeral	Este curso proporcionase a os alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprension de os problemas macroeconomicos, e por otor, a familiarizacion de as herramientos e os instrumentos analiticos que permitan analizar devanditos problemas.			

Competencias	
Código	
CB2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
CB3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

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

Contidos	
Tema	
Tema 1. Introdución	1.1 A macroeconomía 1.2 Os datos macroeconómicos
Tema 2. O moi longo prazo	2.1 Os feitos do crecemento 2.2 O aforro, a acumulación de capital e a produción 2.3 O progreso tecnolóxico.
Tema 3. O longo prazo	3.1 A renda 3.2 O sistema monetario 3.3 A inflación 3.4 O paro

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

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposicion oral con apoio de material audiovisual e introduccion de preguntas aos estudantes. A finalidade desta tecnica é transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe dos principais conceptos da materia.
Resolución de problemas	Metodoloxia que permite ao alumno aprender de forma efectiva a traves da realizacion de actividades de caracter practico, tales como exercicios e supostos mediante o uso do aprendido nas leccións magistarles. O obxectivo desta tecnica é alcanzar unha maior competencia dos contidos aprendidos na teoria e ilustrar as súas potenciais aplicacións.

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

Recomendacións

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

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

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

Coñecer os fundamentos básicos e *metodológicos para o deseño e organización do sistema contable, así como a aplicación das normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para a toma de decisións para usuarios internos e externos	CG1 CG3	CE4	CT3 CT5
Capacitar ao estudante para a procura, análise, síntese e interpretación da información contida nas contas anuais	CG2	CE6 CE20	CT1 CT3 CT12 CT18
Capacitar ao estudante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo	CG5	CE24	CT4 CT6 CT8 CT12

Contidos	
Tema	
1. Introdución	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 *Terminología 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 síntese. 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	
Metodoloxías	**Descrición**
Resolución de problemas	

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico. O estudante entregará o 100% das probas previstas pola coordinación da materia	15	CG1 CG2 CG3 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT12 CT18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/para debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condiciones establecido/ as polo profesor/a. Deste xeito, o alumnado debe aplicar os coñecementos que adquiriu. Realizaranse 2 probas ao longo do curso	85	CG1 CG2 CG3 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT12 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

A.- Avaliación continua:

Aqueles alumnos que sigan o proceso de avaliación continua, deberán presentarse obrigatoriamente a dúas probas sobre os contidos teórico-prácticos da materia, obtendo para poder superar a mesma unha cualificación mínima de 5 en ambas. Se superan ambas as probas estarán eximidos da realización dunha proba final segundo o previsto no calendario oficial. A cualificación final seguindo o proceso de avaliación continua e superando as 2 probas citadas, obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito na presente guía, ademais han de xustificar o 100% da resolución de problemas de forma autónoma propostos pola coordinación da materia. Os alumnos que non se presenten, porque teñan obrigación á proba finais oficiais establecidas polo centro (xuño e xullo), cualificaráselles como "Non presentado", aínda que seguisen o proceso de avaliación continua.

B.- Estudantes que non sigan a avaliación continua.

Consideraranse estudantes que non seguiron o proceso de avaliación continua:

a) aqueles que renuncien ao proceso expresamente antes da 3ª semana de docencia

b) aqueles que non se presenten a algunha das 2 probas obrigatorias do proceso de avaliación continua

c) aqueles que non xustifiquen a realización do 100% de probas establecidas pola coordinación da materia realizados de forma autónoma ao longo do curso académico

Os estudantes que non sigan o proceso de avaliación continua, terán dereito a examinarse da materia nun exame final nas datas oficiais establecidas polo centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Esta modalidade será tanto para a convocatoria ordinaria e extraordinaria (xuño e xullo).

Lás datas de exames oficiais das convocatorias ordinaria de xuño e e extraordinaria de xullo serán as publicados segundo a páxina web do centro: https:// fcomercio. uvigo.es/

A condición de que o ou a estudante superase a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase á nota que obtivese

un máximo de 1 punto pola participación en 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. 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 outros medios habilitados) aquelas actividades nas que a participación supoñerá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

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

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

Resultados de aprendizaxe		
Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CE8 CE26	CT1

Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		CT3 CT4 CT5 CT10 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.		CT4 CT5 CT7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	CG5	CT6 CT8 CT9 CT15 CT16 CT18

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	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.

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Estudo de casos	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.
Probas	**Descrición**
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.
Exame de preguntas obxectivas	Resolución de dúbidas dos alumnos en relación a algún aspecto da materia (contido, traballo e / ou prácticas), proporcionando orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de xeito non presencial a través do correo electrónico ou do campus remoto.

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

Outros comentarios sobre a Avaliación
Avaliación continuaO curso Fundamentos de Marketing segue un sistema de avaliación continua. Para estes efectos, as prácticas e / ou traballos que non se suben á plataforma de teledocencia NON se consideran entregados, se os profesores habilitan unha entrada ou carpeta para iso, no seu defecto, se non se entregan en papel. NON se permiten as entregas fóra de plazo. Será necesario acadar unha nota mínima no exame final da materia para sumar a nota práctica.**Avaliación NON continua**Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudantado poderá optar a ser avaliado cun exame final que avaliará tanto os coñecementos teóricos como prácticos impartidos na materia. O alumnado debe comunicar esta elección ao coordinador/a de a materia antes do 28 de febreiro. Os alumnos/as deben aprobar o exame fixado na data oficial que poderá ser máis completo que o exame en avaliación continua.

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

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

As fechas dos exámenes oficiaies, poden consultarse na páxina web do centro, https://fcomercio.uvigo.es/

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

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

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

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

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición

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

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

- Os alumnos que non seguisen o proceso de avaliación continua deberán presentarse a un exame final (teórico e práctico) do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro na súa páxina web https://fcomercio.uvigo.es/

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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	jocejo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Esta asignatura continúa con o proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en o 1º Curso de o "Grado de Comercio" en o 2º cuatrimestre, xa que logo unha vez dominados os fundamentos metodolóxicos de a 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.			

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

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

Capacitar a o alumnado en a aprendizaxe, traballo autónomo, planificación e organización de o traballo	CG5	CE24	CT3 CT12 CT18

Contidos	
Tema	
1.Problemática contable de o activo non corrente non financeiro: inmobilizado material, investimentos inmobiliarias e inmobilizado 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. Introdución. Concepto e definicións. Subvencións e donaciones. Provisiones. Casos particulares: outras normas de valoración.
6. Contas anuais	Contas anuais . Normativa de elaboración. Outros estados contables.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Traballo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección maxistral	27	14	41
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	20	24
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

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

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades na que se formulan durante o curso a través da realización de exercicios relacionados coa materia, tanto a nivel teórico como práctico. O alumno debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma.	15	CG1 CG3 CG5	CE6 CE20	CT3 CT6 CT8 CT12

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Aqueles alumnos que sigan o proceso de avaliación continua, deberán presentarse obrigatoriamente a dúas probas sobre os contidos teórico-prácticos da materia, obtendo para poder superar a mesma unha cualificación mínima de 5. Se superan ambas as probas estarán eximidos da realización dunha proba final segundo o previsto no calendario oficial. A cualificación final obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito na presente guía. Para iso ha de xustificar o 100% da resolución de problemas de forma autónoma e probas de resposta curta, realizados ao longo do curso e ademais superar as 2 probas antes citadas. Aqueles alumnos que seguindo o proceso de avaliación continua, non se presenten á proba final (tendo dereito de facela, por non superar as dúas probas da materia de contido teórico-práctico) serán cualificados como "Non Presentado".Calquera estudante ten dereito a renunciar á avaliación continua, facéndoo expresamente ata a 3ª semana de docencia.

Aqueles alumnos que non sigan a avaliación continua, terán dereito a examinarse da materia nun exame final nas datas establecidas polo centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Alternativamente pódese renunciar explicitamente á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia.

Os alumnos que concorran á segunda convocatoria extraordinaria (xullo) deberán realizar o exame oficial final da materia na convocatoria extraordinaria establecida polo centro, cunha puntuación de 0 a 10 puntos, debendo obter unha cualificación mínima de 5. Se seguiron durante o curso o proceso de avaliación continua, a cualificación final obterase do proceso de avaliación anteriormente descrito na presente guía, ademais de superar as dúas probas antes citadas. Aqueles estudantes que non seguiron o proceso de avaliación continua, igualmente realizarán a proba debendo obter unha cualificación mínima de 5, nunha escala de puntuación de 0 a 10.Do mesmo xeito que en convocatorias previas, os estudantes que seguindo o proceso de avaliación continua, non se presenten á 2ª convocatoria extraordinaria de xullo (tendo dereito de facela, por non superar as dúas probas da materia de contido teórico-práctico) serán cualificados como "Non Presentado"

A condición de que o ou a estudante superase a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase á nota que obtivese un máximo de 1 punto pola participación en 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. 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 calquera outro medio habilitado) aquelas actividades nas que a participación supoñerá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.

O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargarase de recompilar a devandita información e trasladala 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 adapatación al R.D. 1159/2010**, 14ª, Pirámide,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Rivero Romero, Jose y otros, **Supuestos de contabilidad financiera**, Edisofer, 2021
Ayats Vilanova, A., **Comentarios y casos prácticos del Plan General de Contabilidad**, 4ª, CEF, 2022

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Dereito mercantil				
Materia	Dereito mercantil			
Código	V06G270V01302			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	picatoste@paseodealfonso.com; 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 xurídcas, onde actúan suxeitos que teñen tienen dereitos e asumen obrigas exixigbles ante os tribunais.			

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

Resultados de aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Coñecer e entender a normativa básica reguladora da empresa e empresario mercantís nos sus distintos desenvolvementos, identificando os suxeitos que posúan a dita cualidade aos efectos da determiñación das distintas esferas de responsabilidade na súa actuación no mercado.	CG3 CG4 CG6	CE6 CE9	CT3 CT4
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	CG6	CE9 CE16	CT3 CT4 CT5 CT6 CT18

Saber xestionar e aplicar os requirementos legais da empresa mercantil, así como a selección e interepretación aa documentación básica relativa á mesma, coñecendo as particularidades proprias dos distintos tipos de sociedades mercantís, adquirindo capacidade para informar e argumentar sobre todas as ditas cuestións.	CG3 CG4 CG5 CG6	CE9	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT15 CT18
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	CG3	CE9 CE16	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT13 CT15 CT18
Saber manexar e acceder ás fontes de coñecemento básico no ámbito xurídico, tanto en soporte papel coma informático, así coma enxergar e saber emplear a terminoloxía xurídica utilizadas a cotío no ámbito do tráfego mercantil.	CG3	CE9 CE16	CT5 CT17 CT18

Contidos	
Tema	
Tema 1: Introdución á normativa mercantil.	1.1. Introdución 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. Ó 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 estructurais das sociedades de capital.	9.1. A disolución e liquidación da sociedade anónima e da sociedade limitada. 9.2. A transformación de sociedades. 9.3. A fusión. 9.4. A escisión. 9.5. A cesión global de activo e pasivo.
Tema 10. Contratos mercantiles e Títulos valores.	10.1. Introducción aos contratos mercantiles. 10.2. Tipoloxía dos contratos mercantiles. 10.3. Introducción aos títulos valores.
Tema 11. A crise económica do empresario.	11.1. A insolvencia empresarial. Os procedementos concursais. 11.2. A declaración de concurso. 11.3. Determinación das masas activa e pasiva. 11.4. As solucións do concurso e a terminación do procedemento.

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

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

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

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

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliaráse a estructura 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	CG3 CG4 CG5 CG6	CE6 CE9	CT3 CT4 CT8 CT9 CT13 CT15 CT18
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderánse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	CG3 CG4 CG5	CE9 CE16	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT17 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un exame que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 5 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 2 puntos (sobre 5) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación contínua.	50	CG4 CG6	CE9 CE16	CT3 CT4 CT5 CT15 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

O exame final será o 19/1/2023

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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 teçoricas coma prácticas, que veñan provistos do material lexislativo que sexa obxeto de estudo e explicación no seu caso.
A asignatura "Contratación mercantil" que se cursa no 2º cuadrimestre no cuarto curso do grao supon 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Estatística e investigación operativa			
Coordinador/a	Luaces Pazos, Ricardo			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo			
Correo-e	rluaces@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Estudo do deseño e análise de enquisas no ámbito da investigación comercial			

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

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

Contidos	
Tema	
TEMA 0. Introdución á Inferencia Estatística	0.1 Distribución Normal e distribucións relacionadas. 0.2 Teorema Central do Limite. 0.3 Mostraxe. Estimación puntual e por intervalos 0.4 Probas de hipóteses
TEMA 1. Mostraxe de unidades elementais.	1.1. Mostraxe aleatorio simple; Estimación 1.2 Medias 1.3 Total 1.4. Proporcións
TEMA 2. Mostraxe estratificada e por conglomerados	2.1 Mostraxe estratificada 2.2 Mostraxe por conglomerados
TEMA 3. Deseño de enquisas	3.1 Deseño de enquisas 3.2 Tipos de enquisas
TEMA 4. Análise de datos de enquisas	4.1. Análise unidimensional 4.2. Análise bidimensional. 4.3. Análise multidimensional. 4.4. Clasificación, segmentación.

TEMA 5. Estudo de distintas enquisas	5.1. Enquisas oficiais por mostraxe 5.2. Enquisas relativas ó comercio.

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Lección maxistral	Titorías
Resolución de problemas	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

- Os alumnos que non seguisen o proceso de avaliación continua deberán presentarse a un exame final ESCRITO do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro na súa páxina web https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Estatística: Estatística/V06G270V01205
Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Idioma comercial: Inglés				
Materia	Idioma comercial: Inglés			
Código	V06G270V01304			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	García de la Puerta, Marta			
Profesorado	García de la Puerta, Marta			
Correo-e	mpuerta@uvigo.es			
Web	http://Faitic			
Descrición xeral	Introdución á comunicación nunha lingua estranxeira nunha contorna comercial. Abordaranse as catro macro-destrezas (lectura, escritura, comprensión e expresión oral), combinándoas coas micro-destrezas da actividade comercial, de xestión e de compra: aspectos interculturales e relacións sociais profesionais (visitas e recepción de visitantes), presentacións profesionais (produto, empresa, empresa, etc.) e correspondencia comercial. Ademais, introducirase a terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais.			

Competencias	
Código	
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CG4 CG6	CE18 CE26

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

Planificación			
	Horas 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 grabaciones 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 seguimiento 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 dúvidas, 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 plazo máximo de tres días hábiles.
Prácticas de laboratorio	Realizarase un seguimiento 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 dúvidas, 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 plazo máximo de tres días hábiles.

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Existen dous sistemas de avaliación: continua e única.

PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

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

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

1) Entrega de actividades puntuais (20% - resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou fóra de o aula.

2) Proba oral final (30%): Exame oral que terá lugar na última clase de prácticas. Esta proba abarcará os contidos da materia e nela se evaluará a expresión oral.

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

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

Os estudiantes que non cumpran con estes requisitos, considerarase que non seguen a modalidade de avaliación continua. Por tanto, serán avaliados por a modalidade para alumnado que non siga a evaluación continua (ver máis abaixo).

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

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

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

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

Modalidad de avaliación única: Proba final única de toda a materia que suporá o 100% de a cualificación, dividida en 50% a parte escrita e 50% a parte oral. Terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de 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 en que se imparta a materia, e que a profesora desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, con visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

É conveniente que o alumnado teña uns coñecementos previos de inglés equivalente a un B1 dentro do Marco Europeo de Referencia para as Linguas.
Ainda que tamén se traballarán certas competencias dos nieves inicias, non se partirá dun coñecemento cero da lingua inglesa.
Se recomenda o uso dos recursos da biblioteca e da plataforma.

Na avaliación terase en conta no só a pertinencia e calidade do contido das respostas senon tamén a sua 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: Francés				
Materia	Idioma comercial: Francés			
Código	V06G270V01305			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

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

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

Resultados de aprendizaxe		
Resultados de aprendizaxe		Competencias
CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).		CE18
CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.		CE18
CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.		CE18
CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.		CE18
CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		CE18

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

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

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Informática aplicada á xestión comercial				
Materia	Informática aplicada á xestión comercial			
Código	V06G270V01307			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descrición xeral	Conceptos básicos de *hardware e software. Estrutura funcional do *computador. Redes de computadores. Seguridade da información, firma electrónica. O computador no sistema de información. Coñecer e manexar aplicacións *Cloud. 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 *tutorías en inglés, *c) probas e avaliacións en inglés.			

Competencias	
Código	
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeora, entre outros, mediante ferramientas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de dados, a transmisión electrónica de dados, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático e ser capaz de configurar un sistema informático básico para a xestión dunha empresa comercial. Así como tamén coñecer e saber aplicar as ferramentas informáticas de xestión da información utilizadas na empresa e no comercio electrónico. Almacenar e acceder a datos e programas a través de Internet (*Cloud).	CG1 CE24 CE26	CT2 CT8	

Contidos	
Tema	
1 O computador	1.1. *Hardware 1.2. Software
2 *Manipulacion de datos na informática	2.1. Estruturas básicas de datos 2.2. Follas de cálculo 2.3. Bases de datos 2.4. Ferramentas para a xestión de proxectos
3 Comercio electrónico e documentación electrónica	3.1. Arquitectura básica de internet 3.2. Utilidades na rede 3.3. O comercio electrónico e os seus tipos 3.4. Documentación electrónica 3.5. Facturación electrónica 3.6. Pasarelas de Pago 3.7. Tipo de Licenzas

4. Seguridade informática	4.1. Seguridade individual 4.2. Seguridade básica na empresa 4.3. *Encriptación 4.4. Firma electrónica
5. Lexislación sobre información aplicable a empresa	5.1. *LOPD 5.2. *LSSI 5.3. Outra lexislación aplicable á empresa

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Actividades introdutorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir ao longo do curso
Lección maxistral	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Presentación	Aprender a utilizar distintos medios de *presentacion *online/*offline e as súas metodoloxías
Prácticas con apoio das TIC	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos *resolveran coa axuda do computador na aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as *estrategías 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 *grupales o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante *retroalimentatción 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 *estrategías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos traballos, o alumno poderá comparar si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En *tutorías *grupales o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante *retroalimentatción 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	Competencias Avaliadas	
Traballo	Neste apartado cualificásense os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (*maquetación, desenvolvemento, *etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións *cloud.	40	CG1 CE24 CE26	CT2 CT8

Resolución de problemas e/ou exercicios	Realizaranse de 2 probas (unha a mediados de cuadrimestre e outra a finais). Ditas probas conterán exercicios propostos polo profesor que se resolverán coa axuda do computador e serán entregados nas datas que se fixen por medio da plataforma *Moovi.	60	CG1	CE24 CE26	CT2 CT8

Outros comentarios sobre a Avaliación

Lémbrase a todo o alumnado a prohibición do uso de dispositivos móbiles ou computadores portátiles en exercicios, prácticas e probas, en cumprimento do artigo 13.2.d) do Estatuto do Estudante Universitario, relativo aos deberes do *estudiantado universitario, que establece o deber de &*quot;absterse da utilización ou cooperación en procedementos fraudulentos nas probas de avaliación, nos traballos que se realicen ou en documentos oficiais da Universidade&*quot;.AvaliaciónO alumno poderá elixir o sistema de avaliación que desexa lle sexa aplicado na materia. Para iso debe de optar pola avaliación continua (por defecto) ou un *Exámen final único previa renuncia á avaliación continua.* Avaliación continuaPara superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais nos apartados &*quot;Traballos&*quot; e
&*quot;Resolución de problemas&*quot; é necesario obter unha puntuación mínima do 40% da puntuación máxima de devanditas probas.* Exame final únicoPara superar esta avaliación é
necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total
da materia e tamén obter unha puntuación mínima do 40% da puntuación máxima de cada proba. Este exame consta de dúas probas:Proba &*quot;Tipo test (40%)&*quot;Proba &*quot;Resolución de problemas (60%)&*quot;&*nbsp; mediante medios *telemáticos na sala de computadores ou Campus RemotoRealizarase un exame na data fixada polo centro ao finalizar o cuadrimestre e outro no mes de xullo cuxas puntuacións serán do 100% da materia, salvo aqueles alumnos que opten pola avaliación continua que só asistirán coa parte que non alcancen o mínimo.Participación en actividades complementariasA condición de que o ou a estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase á nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.
Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horas presenciais ou por *Moovi) aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e até un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10.
O alumnado deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargarase de recompilar dita información e trasladala ao profesorado.As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web
do centro:&*nbsp;*https://*fcomercio.*uvigo.é/&

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Excel 2016, ENI, 2016

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

continua.
1.- Como soporte á docencia, utilizaranse plataformas de aprendizaxe virtual
2.- É conveniente que o alumno active a conta de correo electrónico que lle proporciona a *Univesidad 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Martín-Casal García, José Antonio			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio			
Correo-e	jamartin@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Fundamentos da contabilidade de custos, o custo e a súa repercusión no valor das existencias e en cálculo do resultado do exercicio (elementos do custo do produto, sistemas de acumulación e métodos de cálculo.			

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

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
(*) A19 *CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a *planificación e control e mellóraa continua. A20 *CE20. Saber deseñar e organizar o sistema *contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos.	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17

Contidos	
Tema	
TEMA 1. Natureza e contido da contabilidade de custos.	(Propósitos dos sistemas contables. Diferenzas contabilidade de xestión e contabilidade financeira. Contabilidade de xestión: definición e obxectivos.A información contable de xestión e os niveis de decisión. A contabilidade de xestión e as actividades organizativas. Contabilidade de xestión e ética profesional.
TEMA 2. Conceptos fundamentais.	Introdución.Concepto e terminoloxía do custo.Clasificación dos custos.Concepto de ingresos.Concepto de marxes e resultados.
TEMA 3. Sistemas de cálculo e de acumulación de custos.	Introdución.Sistemas de acumulación de custos. Custos por pedido e por proceso.Sistemas e modelos para o cálculo de custos:
TEMA 4. O custo dos materiais.	Concepto e clasificación.O proceso de aprovisionamieto 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.	1. Introdución. 2. Clases de custos indirectos de produción. 3. Problemática de a imputación de os custos indirectos. 4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos. 5. A produción común e conxunta. 6. A asignación. 7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta. 8. Os custos en produción múltiple. 9. Métodos de asignación de custos conxuntos.
TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.	Introdución. Limitacións dos sistemas de custos tradicionais. Perfeccionamento dun sistema de custos. Aspectos fundamentais dos sistemas de custos baseados na actividade. Xerarquía do custo: clasificación das actividades. Os xeradores de custo O proceso de asignación de custos no modelo ABC. Comparación de diversos sistemas de cálculo de custos. Esixencias, vantaxes e problemas para a implantación do modelo ABC.
TEMA 9. Problemática do custo en sistemas de produción por procesos, ordes de traballo e operacións.	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.
TEMA 10. Efectos de utilizar diferentes métodos de valoración. O custo completo e o custo variable; a súa incidencia no inventario e no resultado.	O custo variable e a valoración de inventarios.O custo completo e a valoración de inventarios.Comparación do impacto no beneficio segundo o método utilizado.Argumentos en favor e en contra da utilización de ambos métodos

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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 *faitic...) baixo a modalidade de concertación previa. Esas solicitudes de *tutorización non presencial atenderanse no prazo máis breve posible.
Presentación	A presentación dos exercicios e do proxecto realizada polos grupos do traballo é avaliada polo profesor segundo o *items que se describen na avaliación.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Presentación	Valoración del grado de asimilación, claridad expositiva, de síntesis y de presentación de los ejercicios del tema asignado de forma individual o en grupo y de las respuestas dadas a las preguntas del profesor.	27.5	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17
Traballo tutelado	Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado.	17.5	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas tipo test o abiertas en el aula sobre el tema tratado en la sesion anterior y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo.	17.5	CE19 CE20	CT6 CT12 CT17
Práctica de laboratorio	Realización de dos exámenes teóricos a lo largo del curso (18%) y un examen práctico a la conclusión de la materia (19,50%).	37.5	CE19 CE20	CT6 CT12 CT17

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 items avaliables 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 item 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 prácticas.As datas dos exámenes oficiaies, poden consultarse na páxina web do centro: https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

Ripoll, V., Alcoy, P. y Crespo, C., **Casos prácticos resueltos de contabilidad de costes**, 2011,
Horngren, C.T, Datar, S.M. y Foster, G., **Contabilidad de costos; un enfoque gerencial**, 2007,

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

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

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

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Tema

Fundamentos básicos: Función financeira e decisións de investimento na empresa
Estrutura da empresa: Análise do investimento, financiamento e do ciclo económico
Decisións de investimento en condicións de certeza
Decisións de investimento e incerteza
Procesos secuenciales de investimento

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	50	75
Resolución de problemas	16	35	51
Prácticas con apoio das TIC	4	10	14
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	6	8
Observación sistemática	1	0	1
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

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

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Durante o curso académico, finalizados os capítulos, realizaranse diversas probas tipo test ou de preguntas directas sobre contidos concretos que suporán o 30% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Tamén, durante o curso académico, recompilaranse evidencias sobre as manifestacións positivas por parte do alumnado no proceso de ensino/aprendizaxe froito da observación sistemática por parte do profesor, que suporán un 10% da cualificación sobre unha base de 10 puntos. Estas evidencias xurdirán do traballo realizado polo alumno nas clases de teoría e/ou práctica, ou ben a través de presentación de algunha actividade a realizar fora da aula, a cal será previamente comunicada polo profesor a todos os alumnos por medios electónicos (Moovi)

Neste proceso de avaliación continua, na última semana do cuadrimestre realizarase unha última proba escrita que contendrá preguntas tipo test e/ou preguntas directas, así como de resolución de problemas e/ou exercicios e que suporá o 60% da nota da materia, correspondendo o 10% a pregúntalas test e preguntas directas e o 50% á resolución de problemas e/ou exercicios. A proba da última semana do cuadrimestre cualifícase sobre unha base de 10 puntos, sendo necesario obter, polo menos, 3 puntos para que teña efecto a valoración polo descrito proceso de avaliación continua. A materia está superada cando as achegas das cualificacións das probas anteriores á cualificación total alcance, como mínimo, 5 dos 10 puntos posibles.

Os alumnos que no se presenten a proba da última semana do cuatrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a avaliación continua

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

Os alumnos que concorran á oportunidade extraordinaria de xullo deberán realizar un exame global da materia na data

establecida e publicada polo centro, que será valorado cos mesmos criterios enunciados no parágrafo anterior.

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

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., **Introduccion 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,

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS

Mercadotecnia estratéxica

Materia	Mercadotecnia estratéxica			
Código	V06G270V01403			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web	http://secretaria.uvigo.gal/docnet-nuevo/guia_docent/index.php?centre=306&ensenyament=V06G270V01&assignatura=V06G270V01403&any_academic=2020_21			
Descrición xeral	Mercadotecnia Estratéxica exponse 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. 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 las 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. 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.			

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos	
Tema	
TEMA 1. ESTRATEXIA E MERCADOTECNIA	1.1 Concepto de estratexia 1.2 A dirección estratéxica 1.3 Estratexia e Mercadotecnia 1.4 Orientación ao mercado 1.5 Actividades da Mercadotecnia na empresa 1.6 O proceso de planificación estratéxica 1.7 Tendencias: big data, business intelligence, IA, IoT
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 CRECEMENTO	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 ESTRATEXICO DE MERCADOTECNIA.	6.1 Elementos do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.2 Estrutura do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.3 Execución do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.4 Control do Plan Estratéxico de Mercadotecnia

Planificación	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	35	57
Presentación	2	6	8
Traballo tutelado	3	23	26
Lección maxistral	22	4	26
Exame de preguntas obxectivas	3	30	33

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

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

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas

Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento e entrega dos casos prácticos, así como a súa exposición. A resolución do caso debe ser fundada cunha explicación teórica. Tamén se realizarán probas tipo test de repaso.	18	CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE24
Traballo tutelado	Plan de marketing, en grupo ou individual Caso práctico individual	10	CG2 CG3 CG4 CG5	CE24
Lección maxistral	Valorarase a asistencia, actitude e participación do alumnado como requisito para ter dereito á avaliación continua (ver outros comentarios).	2	CG2 CG6	CE7
Exame de preguntas obxectivas	Valoraranse os coñecementos mediante unha ou varias probas con preguntas tipo test e/ou de resposta curta (teoricas e prácticas).	70	CG3	CE7

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

Parater dereito a Avaliación continua as alumnas e alumnos deben asistir a unmínimo do 80% das clases prácticas e realizar o 100% das actividades prácticasque se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Deste xeito, se unhaalumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregara/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, nontendo en conta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistenciamínima (80%).

Paraestes efectos NON se consideran entregadas as prácticas que non se suban áplataforma Moovi, se o profesorado habilita unha entrada para as mesmas, ou nasúa ausencia, non se entreguen en papel. A entrega fóra de prazo ten unhapenalización mínima do 25% da nota. Despois de transcorridos 3 días da datamáxima de entrega as tarefas ou actividades non se valorarán.

Realizaranseunhas probas tipo test de repaso ao final de cada un dos temas de teoría. Aspuntuacións obtidas nestes probas teranse en conta para complementar a notacorrespondente á parte práctica.

Taménse realizará un traballo tutelado (obrigatorio para avaliación continua), queterán que defender nunha exposición, e que se poderá realizar de formaindividual ou en grupo (será o profesorado quen o decida).

Anota da parte práctica será sobre 2 puntos, o traballo tutelado será sobre 1punto, mentres que o exame final terá un peso de 7 puntos (aínda que sevalorarán sobre 10). Deste xeito a nota final calcularase en base á seguintefórmula: (Puntuación da parte práctica x 0,2) + (Puntuación do traballotutelado x 0,1) + (Puntuación do exame x 0,7) = Nota final da materia.

Oalumnado deberá obter un aprobado nas prácticas (o aprobado sería 1 punto sobre2), no traballo(o aprobado serían 0,5 puntos sobre 1) e no exame (o aprobadosería 5 puntos sobre 10) por separado, para poder optar ao aprobado na materia.Se non se aproba algunha parte non se ten dereito a facer media daspuntuacións.

Asalumnas e alumnos que non cumpran os requisitos anteriores (asistencia mínimadun 80%, aprobar por separado prácticas e traballo) terán que presentarse aoexame oficial da materia por AVALIACIÓN TRADICIONAL (cunha puntuación de 0 a10, sendo o "Aprobado" un 5), e este exame será diferente ao doalumnado de avaliación continua.

AVALIACIÓNTRADICIONAL

Asalumnas e alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínimadun 5), que será diferente ao exame de avaliación continua.

Amateria que entrará para ambos tipos de avaliación (continua e tradicional)para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartidanas clases prácticas, e todo aquel contido e material dispoñible en Moovi.

SEGUNDAOPORTUNIDADE EN XULLO PARA OS DOUS SISTEMAS DE AVALIACIÓN

Exame oficial damateria establecido polo Centro no seu calendario de exames, sendo o aprobadoun 5 sobre 10. Excepcionalmente, mantense o sistema de avaliación continua (e anota obtida) para as alumnas e alumnas en avaliación continua que non aprobasenna oportunidade anterior.

ASPECTOSXERAIS

- En todos os sistemas, oportunidades e traballos o aprobado será o 50% da puntuación (Ex.: un 5 sobre 10, un 1 sobre 2, un 0,5 sobre 1). 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 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares. Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado, polos medios habituais (en horas presenciais ou por 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 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 carreira:

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

NOTAS:
As datas de todos os examespoderanse consultar na páxina web do centro https://fcomercio.uvigo.es
Un comportamento inadecuado na aula (valórase a participación e actitude) 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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204
Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

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

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

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

Contidos	
Tema	
Tema 1. Introdución	Subsistema de Operacións Que é a loxística? Ámbito da loxística dentro da empresa Loxística inversa
Tema 2. Cadea de suministros	Conceptualización Relacións de cooperación Decisións de localización
Tema 3. Xestión de compras	Xestión de aprovisionamento versus xestión de compras O proceso de compra Relacións con provedores

Tema 4. Xestión de inventarios	Conceptualización Funcións de inventario Vantaxes e inconvenientes dos inventarios Clasificación do inventario Modelos de xestión de inventarios
Tema 6. Lean Manufacturing	Evolución histórica Conceptos xerais Técnicas Lean
Tema 5. Transporte	Evolución dos medios de transporte Palés e contedores Xestión de rutas

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	15	15	30
Resolución de problemas	20	30	50
Estudo de casos	3	3	6
Seminario	2	2	4
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	25	31
Exame de preguntas obxectivas	3	26	29

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

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Seminario	Reunións que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

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

- Probas de seguimento (40 % da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións prácticas. Só se poderán realizar nas datas e sesións establecidas, debendo cada estudante asistir ao grupo que teña asignado para a realización das mesmas. 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 expresarase nunha escala de 0 a 10 puntos.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resultará da suma da nota acadada no exame e nas probas de seguimento. En cambio, no caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar a nota do exame final nunha escala de 0 a 10 puntos. Os/as alumnos/as que participen nalgunha proba de avaliación continua e non se presenten ao exame final cualificaranse como suspensos e a súa nota estará entre 0 e 4.

AVALIACION NON CONTINUA

As persoas que non desexen aproveitar o sistema de avaliación continua poderán facer un exame (100 % da puntuación) cun nivel de dificultade superior ao anterior. 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 60 % da nota e a segunda, o 40 % 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 rexerase 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

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, ISBN: 978-84-808-8947-6, 1ª edición, Gestión 2000, 2003

Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, ISBN: 978-97-010-6132-9, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007

Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, ISBN: 978-84-840-8330-6, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005

Consorcio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, ISBN: 978-84-878-8771-0, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004

Cuatrecasas, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, ISBN: 978-84-797-8997-8, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, ISBN: 978-84-973-2156-3, 1ª edición, Paraninfo, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, ISBN: 978-84-973-2850-0, 2ª edición, Paraninfo, 2011

Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, ISBN: 978-97-068-6031-6, 4ª edición, Thomson, 2000

García Villalobos, J. C., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, ISBN: 978-84-184-6313-6, 1ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2021

Marco, J. A., **Logística 5.0**, ISBN: 978-84-187-5703-7, 1ª edición, Almuzara, 2021

Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, ISBN: 978-84-735-6984-2, 2ª edicción, ESIC, 2014

Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, ISBN: 978-84-987-5035-5, 5ª edición, Gestión 2000, 2009

Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, ISBN: 978-84-368-3282-2, 2ª edición, Pirámide, 2015

Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, ISBN: 978-8473564397, 3ª edición, ESIC, 2006

Soret Los Santos, I., **Logistica y operaciones en la empresa**, ISBN: 978-84-735-6650-6, 1ª edición, ESIC, 2010

Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, ISBN: 978-84-840-8574-4, 1ª edición, Andavira Editora, 2010

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.

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

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

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

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

Potenciar a capacidade de traballar en equipo buscando atopar as mellores solucións tributarias	CE13	CT2 CT3 CT4 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18
Xustificar e defender as decisions adoptadas en materia de tributación mediante estudos de caso.	CE13 CE19	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18

Contidos	
Tema	
Parte I: Introducción ó Sistema Fiscal Tema 1: Obxectivos e metodoloxía da materia	Obxectivos básicos. A organización da materia. O método de traballo e a súa avaliación.
Tema 2: Caracterización do Sistema Fiscal Español e bases para a fiscalidade persoal e empresarial	O papel dos Impostos na realidade económica. Composición do Sistema Fiscal. Características básicas das principais figuras tributarias.
Parte II: O Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas. Tema 3: Introducción ó IRPF	Elementos básicos do Imposto: contribuinte e unidade familiar, rendas suxeitas e exentas, periodo 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 impoñible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos e gastos.
Tema 8: Operacións determinantes da Base Impoñible	Gastos non deducibles. Amortizacións. Arrendamento Financeiro. Deterioro de Valor e Transmisións Patrimoniais.
Tema 9: Liquidación do IS	Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducións.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	14	14	28
Prácticas con apoio das TIC	4	4	8
Resolución de problemas de forma autónoma	0	25	25
Exame de preguntas de desenvolvemento	6	28	34
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

Prácticas con apoio das TIC	As sesións prácticas en aula informática 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 desenvoltos na sesión maxistral e na práctica correspondentes. Trátase de actividades non presenciais que posibilitan o seguimento e avaliación do alumnado, que deberá responder nos prazos sinalados.

Atención personalizada

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

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Nesta asignatura realizaráse unha Avaliación Contínua (AC en adiante) do traballo realizado polo estudante.
Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:
1) Alcanzar alomenos un 25% da nota en xogo en cada un dos tres apartados puntuabeis: test, proba IRPF e proba IS.
2) Obter alomenos 5 puntos na suma destes tres apartados puntuabeis (probas tests e probas IRPF e IS).
A non presentación a calquera das dúas probas presenciais escritas (IRPF e IS) suporá que o estudante deixa de ser avaliado en AC.
Tamén sairáse da AC se non se acada alomenos un 25% da nota en xogo en cada unha das tres probas realizadas (probas test, proba IRPF e proba IS).
A nota final por Avaliación Contínua será a suma das notas parciais obtidas ata ese momento.

O alumnado terá de prazo máximo para renunciar ao sistema de AC o día anterior á data fixada para a realización da proba de IRPF.

Alternativamente ao sistema de Avaliación Contínua, o estudantado poderá optar a ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da cualificación. Este exame consistirá na realización de dous estudos de caso completos, un de IRPF e outro de IS. En caso de non presentarse pero ter feito traballo de AC sen renunciar, a nota final será a obtida en AC.

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

(as datas dos exames finais poderán ser consultadas na páxina web da Escola: http://fcomercio.uvigo.es

---

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Lexislación IRPF actualizada 2022,

Lexislación IS actualizada 2022,

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

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

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

Agencia Tributaria, **www.aeat.es**,

NewPyme, **www.plangeneralcontable.com**,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, **www.ief.es**,

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605
Creación de empresas comerciais/V06G270V01702

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201
Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Contabilidade financeira/V06G270V01301
Dereito mercantil/V06G270V01302

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

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

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

Contidos	
Tema	
TEMA 1. Análise custo/volume/beneficio.	1. Obxectivo, hipótese e limitacións do modelo. 2. Cálculo analítico do punto de equilibrio. 3. Construción da representación gráfica do punto de equilibrio. 4. Análise de sensibilidade. *Apalancamiento operativo. 5. Indicadores relacionados co punto de equilibrio. 6. Casos de *multiproducción. 7. Análise do *C-*V-*B en condicións de risco e incerteza.
TEMA 2. A medición do custo e do beneficio na toma de decisións a curto prazo. Ingresos e custos relevantes.	1. Introdución. 2. O concepto de custo/ingreso relevante para a toma de decisións nun horizonte temporal de curto prazo. 3. Factores cuantitativos e cualitativos que inciden no proceso de toma de decisións. 4. Exemplos de aplicación a tópicos de decisión.
TEMA 3. O comportamento nas organizacións e centros de responsabilidade (*I)	1. Introdución 2. A necesidade de control e a contabilidade de xestión. 3. Aspectos a considerar no deseño, implantación e utilización da contabilidade de xestión como instrumento de control. 4. A adaptación da contabilidade de xestión á estratexia e á estrutura da empresa.
TEMA 4. Centros de responsabilidade (*II) e centros de beneficios.	1. Introdución. 2. Algunhas consideracións sobre os centros de beneficios. 3. Criterios para medir e controlar ao responsable dun centro de beneficios. 4. Resumo

TEMA 5. Prezos de transferencia	1. Introdución. 2. Concepto de prezo de transferencia. 3. Obxectivos dos prezos de transferencia. 4. Condicións a ter en conta ao establecer un sistema de prezos de transferencia. 5. Posibles restricións para a fixación de prezos de transferencia. 6. Métodos para a fixación de prezos de transferencia
TEMA 6. O proceso orzamentario.	1. O proceso orzamentario. 2. Consideracións en torno ao concepto de orzamento. 3. Orzamento mestre e orzamentos operativos. 4. Técnicas de *presupuestación. 5. O control orzamentario.
TEMA 7. Custos *estandar e análises de desviacións	1. Introdución. 2. Tipos de estándares. 3. Cálculo de desviacións; Exemplo. 4. Supostos.
TEMA 8. Ferramentas contables con enfoque estratéxico.	1. A xestión do ciclo de vida. 2. O custo obxectivo. 3. A xestión baseada na actividade (ABM) 4. O custo e a *reingeniería de procesos. 5. A calidade e o custo. 6. A xestión do custo e a cadea de valor. 7. A xestión do custo ambiental. 8. Sistemas xusto a tempo.
TEMA 9. Contabilidade para a innovación.	1. A EMPRESA MODERNA E A súa XESTIÓN 2. A contabilidade en contornas innovadoras; A aplicación da estratexia Lean en contornas *startup. 3. A contabilidade en contornas innovadoras; O sistema *OKR (obxectivos e resultados clave) e a xestión do rendemento (*CFR). 4. Diferenzas e similitudes entre a estratexia Lean e o sistema *OKR. 5. Conclusións.

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Traballo tutelado	
Presentación	

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Presentación	Valoración de o grado de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de os exercicios de o tema asignado de forma individual ou en grupo e de as respostas dadas a as preguntas de o profesor.	27.5	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17
Traballo tutelado	Valoración de a originalidad, consistencia, entidade e facilidade de uso de o modelo desenvolvido.	17.5	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas test ou abertas en o aula sobre o tema tratado en a sesión anterior e a o longo de o curso. Os erros puntúan en negativo.	17.5	CE19 CE20	CT6 CT8 CT12 CT17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos ao longo do curso (18,0 ptos.) e un práctico o final (19,50 ptos.)	37.5	CE19 CE20	CT6 CT12 CT17

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 items avaliables 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 item 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 exámenes oficiaies, poden consultarse na páxina web do centro: https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Alvarez-Dardet Espejo, MªC. 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. Dcmtº nº 2 serie principios de contab. de gestión**, 1990,

AECA, **El proceso presupuestario en la empresa. Dcmtº 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 simultáneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204
Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Contabilidade de custos/V06G270V01401

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

Competencias	
Código	
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

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

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

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Sistema de avaliación continua: Realizásense ao longo do curso 3 probas, cunha *ponderación *do 35% (corresponde a practícalas en aula informática e deberá asistirse polo menos ao 80% das sesións), 25% (corresponde a un control teórico tipo test) e 40% (corresponde cun exame tradicional escrito con cuestións teóricas e exercicios prácticos) respectivamente. A última destas probas terá lugar o mesmo día que o exame final.
Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudante poderá optar a ser avaliado con exame final, que suporá o 100% da cualificación.
Igualmente poderase optar a ser avaliado con exame que suporá o 100% da cualificación na segunda convocatoria.
A avaliación da convocatoria fin de carreira, consistirá na resolución dunha proba escrita presencial, sobre a parte teórica e practica dá materia. Na convocatoria de Fin de carreira, o exame suporá 100% dá cualificación.
As datas dos exames da materia *podran ser consultadas na páxina web do Grao en Comercio https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102
Contabilidade financeira/V06G270V01301
Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Outros comentarios

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

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

Competencias	
Código	
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE5	CE5. Comprender os obxetivos, 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 fín de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeora, entre outros, mediante ferramientas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de dados, a transmisión electrónica de dados, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

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

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	0	4
Lección maxistral	12	0	12
Prácticas con apoio das TIC	22	0	22
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
Seminario	Tutorias destinadas a resolver dúbidas e orientar aos alumnos na adquisición das competencias da materia.
Traballo tutelado	Aprendizaxe autónoma. Lectura e preparación previa das clases teóricas e prácticas por parte do alumno, con obxecto de asimilar os contidos da materia e preparación das probas avaliables
Traballo tutelado	Desenvolvemento de casos/exercicios e debate na aula baixa as directrices e supervisión do profesor.
Lección maxistral	Lección maxistral participativa, con material de apoio e medios audiovisuais. O profesor explicará os diferentes temas e puntos que conforman o programa, pero á vez motivará a participación activa en clase, tratando de intercalar o uso da súa palabra con intervalos de diálogo profesor-alumno. Esta participación activa provirá de dous ámbitos; por unha banda, das posibles dúbidas ou comentarios que puidesen xurdir por parte do alumno como consecuencia da explicación do profesor; por outro, será o propio profesor quen tamén poida lanzar preguntas e formulación de casos ao auditorio, tratando con este elemento dinamizador de conseguir respostas e xerar debate que leve ao enriquecemento da exposición.
Prácticas con apoio das TIC	Proposta e/ou exposición de casos prácticos con utilización das ferramentas informáticas necesarias.

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

e nas convocatorias extraordinarias.

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

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

As datas de exames deberán ser consultadas na Páxina web da Facultad https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Xestión do comercio exterior				
Materia	Xestión do comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
Descrición xeral	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.			

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

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

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6	CE1 CE6 CE13 CE14 CE16 CE23 CE24 CE26
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE1 CE6 CE13 CE14 CE16 CE23 CE24 CE26
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Contidos

Tema	
PARTE I. INTRODUCIÓN 1. Conceptos básicos.	1.1 Comercio exterior, interior e internacional. 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.	2.1 O contrato de compraventa internacional de mercancías. 2.3 As condicións e medios de pago. 2.3 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS).

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	17	44
Seminario	22	40	62
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	15	16
Exame de preguntas obxectivas	1	5	6

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

Metodoloxía docente

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias	Avaliadas
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	5	CE1 CE13 CE14 CE16 CE23	CT4 CT6 CT7 CT11
Seminario	Participación en seminarios	20	CG5 CE13 CE23	CT2 CT3 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	40	CE13 CE23	CT3 CT4
Resolución de problemas e/ou exercicios	Casos prácticos e exercicios	35	CE6 CE13 CE23	CT4 CT6

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

á avaliación continua solicitándoo por e-mail ao profesorado da materia, antes do día 1 de novembro.
O alumnado en avaliación continua está obrigado a cumprir uns requisitos:- Asistir ás clases prácticas (80% mínimo) e realizar as actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Os xustificantes de non asistencia analizaranse cada situación en particular.- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas. Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar a/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non @teniendo en cuenta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%).- Aprobar todas as probas, prácticas e/o exames, é dicir, débese aprobar cada unha das partes principais da materia (prácticas e exame) por separado, para poder optar á avaliación continua.- A calificación final calcularase da seguinte forma: (nota exame/é) x 0,75 + nota avaliación continua (realización de exercicios e traballos, tanto en clase como fóra de clase) x 0,25.
Avaliación tradicional: As alumnas e alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente (cunha nota mínima dun 5), que será diferente que o exame en avaliación continua.A materia que entrará para ambos os tipos de avaliación (continua e tradicional) para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo aquel contido dispoñible en Moovi.
Segunda oportunidade:O alumnado en avaliación continua deberá presentarse ao exame ouficial de xuño/xullo a condición de que cumpra os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasará automaticamente ao sistema de avaliación tradicional.No sistema de avaliación tradicional o alumnado deberá superar (5 sobre 10) o exame fijado ouficialmente. Devandito exame será diferente do que realicen o alumnado no sistema de avaliación continua.A materia que entrará para ambos os tipos de avaliación (continua e tradicional) para o exame final será tanto a impartida nas clases teóricas como a impartida nas clases prácticas, e todo aquel contido 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.esUn comportamento inadecuado na aula (valórase a participación e actitude) 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

Bibliografía Complementaria

Cámara de Comercio Internacional, **Incoterms 2020: reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales**, 2019
Páginas web recomendadas, **www.europa.es**,
Páginas web recomendadas, **www.comercio.es**,
Páginas web recomendadas, **www.aeat.es**,
Páginas web recomendadas, **www.icex.es**,
Páginas web recomendadas, **www.wto.org**,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603
Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201
Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

Competencias	
Código	
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CE23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT12	CT12. Creatividade.

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	CB4	CG4		CT1 CT7
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais		CG6		CT9 CT12
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.			CE3	CT9
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	CB4		CE18	CT1
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.			CE23	CT7

Contidos
Tema

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Lección maxistral	1. Proba escrita e/ou oral individual dos temas 1 e 2 a realizar na clase (20%) 2. Proba final escrita e/ou oral individual de tódolos temas a realizar na clase (40%)	60	CB4	CG4 CG6	CE3 CE18 CE23	CT1 CT7 CT9 CT12
Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (10%) 2. Informe do mix de marketing (15%) 3. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (15%)	40	CB4	CG4 CG6	CE3 CE18 CE23	CT1 CT7 CT9 CT12

Outros comentarios sobre a Avaliación

ASISTENTES: A avaliación serácontinua. 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 profesorasolicite 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 actasterá 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 profesoraargumentadamente ao comenzo do curso (no prazo máximo de dúas semanas). Este alumnado realizará na primeraedición de actas unha proba final que suporá o 100% dacalificación 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 página 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
Robinson, Nick, **Cambridge English for Marketing**, 1st edition, Cambridge University Press, 2010
Sweeney, Simon, **English for Business Communication (Student's Book)**, 2nd edition, Cambridge University Press, 2003
Trappe, Tonya, **Intelligent Business Intermediate**, Pearson Education, 2005
Bibliografía Complementaria
Hughes, John and Andrew Mallett, **Successful Meetings**, 1st edition, Oxford University Press, 2012
Benford, Michael and Ken Thomson, **Trade Matters. English for International Trade**, 1ª edición, Río Press/Richmond, 2018
Lozano Irueste, José María, **Diccionario bilingüe de economía y empresa**, 6ª edición, Pirámide, 2001
Mascull, Bill, **Business Vocabulary in Use. Intermediate**, 2nd edition, Cambridge University Press, 2012
Powell, Mark, **International negotiations**, Cambridge University Press, 2012

Recomendacións
Materias que continúan o temario
Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Outros comentarios

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

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

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

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

Competencias	
Código	
CE3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	CE3 CE18
Saber localizar, seleccionar e analizar a información, documentación e demais instrumentos de orde económica, xurídico e social que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	CE18
Coñecer e comprender a interrelación entre a mercadotecnia estratéxica e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ao mercado, así como a relación entre as organizacións e a súa contorna co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas da mercadotecnia, obxectivos e estratexias que se despregarán no plan integral de mercadotecnia.	CE18
Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial da organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.	CE18
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CE18 CE26
Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CE18

Contidos	
Tema	
1. Der Genitiv	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Verb: Präteritum, Perfekt und Pluskuamperfekt	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 maxistral	10	0	10
Traballo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	34	0	34
Resolución de problemas de forma autónoma	0	96	96
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	5	5

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación e a conseguinte cualificación do traballo do alumnado levarase a cabo cun procedemento de avaliación continua de acordo coas porcentaxes descritas máis arriba. O exame final escrito realizarase a última semana de clase. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 4 para optar a superar a materia.
Os alumnos poden renunciar á avaliación continua: para iso presentarán un escrito indicando o seu expreso desexo de renuncia durante o primeiro mes de clase; a avaliación da materia obterana da cualificación alcanzada nun exame único final co total do contido da materia. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2015

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

Bibliografía Complementaria

Castell, A., **Gramática de la lengua alemana**, 2011

Haensch-López Casero, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch**, 1995

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

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

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

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

Capacidade para analizar e evaluar a situación económico-financeira de as sociedades mercantís.	CG2 CG3 CG4 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	42	64
Lección maxistral	27	56	83
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

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

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

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Lección maxistral	Resolución de unha proba escrita presencial, ao final de o cuatrimestre, sobre a adquisición de competencias de a materia. Esíxese un nivel mínimo obrigatorio (5/10) para superar a convocatoria.	25	CG2 CG3 CG4 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Evidencias de aprendizaxe a través de un conxunto de actividades propostas a o alumno para consolidar o seu proceso de aprendizaxe durante o curso académico e evaluadas en grupo reducido con carácter voluntario. Avaliación de habilidades de traballo en grupo e adaptación a contornas de traballo con especial énfasis en o comportamento social. Os alumnos que obtivesen máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media sexa igual ou superior a 5 puntos superarán a materia. O exame final mellorará a nota obtida na avaliación continua.	75	CG2 CG3 CG4 CG5	CE4 CE6 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para a avaliación de xullo os criterios son os mesmos que os de a convocatoria ordinaria. Para os non asistente e/ou sen avaliación continua: superación de un exame.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Combinacións de negocios/V06G270V01703

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Contabilidade financeira/V06G270V01301

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Mercadotecnia internacional				
Materia	Mercadotecnia internacional			
Código	V06G270V01603			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Currás Valle, María Consuelo			
Profesorado	Currás Valle, María Consuelo Pita Castelo, Jose			
Correo-e	ccurras@uvigo.es			
Web	http://moovi@uvigo.gal			
Descrición xeral	Esta materia desenvolve o seu contido no seo do proceso de internacionalización da empresa. Para iso trataranse temas relacionados coa mercadotecnia estratéxica análise e diagnóstico dos mercados internacionais e estratexias de acceso a devanditos mercados así como temas de mercadotecnia operativa relativos ás variables fundamentais da mercadotecnia			

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

Resultados de aprendizaxe		
Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	CG1 CG6	CE1 CE6 CE23
Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	CG2 CG3 CG5 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26

Desenvolvemento e presentación de un plan de internacionalización para unha empresa real.	CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE6 CE23 CE24 CE26

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	30	54
Estudo de casos	16	31	47
Aprendizaxe baseado en proxectos	6	33	39
Actividades introdutorias	1	2	3
Exame de preguntas obxectivas	2	5	7
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase fomentando a participación do alumnado.
Estudo de casos	Estudo e traballo sobre casos reais de empresas internacionais, análises de situacións, comentario de novidades, debates etc. Esta actividade poderase levar a cabo individualmente ou en grupo.
Aprendizaxe baseado en proxectos	O alumnado traballará en grupo sobre un Plan de Internacionalización. Este proxecto expoñerase 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 seguimiento 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 seguimiento e control do proxecto, estudo e comprensión da materia así como para os traballos derivados do estudo de casos e análises da situación.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas

Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	20	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento, contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	30	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Exame de preguntas obxectivas	Probas que combinan preguntas tipo test e resposta curta	50	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6	CE1 CE6 CE23 CE24 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe participar como mínimo a o 75% de as sesións prácticas .

No caso de que o alumno/a non siga a avaliación continua, deberá renunciar por escrito durante o primeiro mes de docencia de a asignatura.

Os alumnos/as que non sigan a materia por avaliación contínua deberán presentarse a o exame oficial establecido por o Centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10 e unha ponderación do 70% da nota final así como a realización e presentación previa a o exame de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5) e que terá unha ponderación do 30% na nota final da materia.

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

A data do examen oficial será a que figura la páxina web do centro https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Aparicio Varas, F, **Manual de comercio electrónico para la internacionalización**, 1ª, ICEX_CECO, 2015

Arteaga Ortiz,J. Coordinador, **Manual de Internacionalización**, 2ª, ICEX_CECO, 2017

Bradley,F y Calderón, H., **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006

Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 18ª, Mc.Graw Hill, 2020

Cerviño, J., **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006

Cerviño, J., **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002

Cerviño, J., **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008

Kotler, P. y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007

Llamazares García-Lomas, O., **Plan de Internacionalización para empresas**, Global Marketing, 2017

Llamazares García-Lomas, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

Bibliografía Complementaria

Ortega Gimenez,A;, **Plan de Internacionalización Empresarial**, ESIC, 2015

Roger A. Kerin y Steve W.Harley, **Marketing**, 13ª, Mc.Graw Hill, 2018

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

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

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204
Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103
Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Dereito do traballo				
Materia	Dereito do traballo			
Código	V06G270V01604			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Megías Bas, Antonio			
Profesorado	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			

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

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
Ser capaz de aprehender sistematicamente u ordenamiento xurídico-laboral.	CE12	CT3 CT4
Ser capaz de identificar os problemas xurídicos de o Dereito de o Traballo e abordar a súa solución en unha perspectiva interdisciplinar.	CE12	CT3 CT4 CT5
Ser capaz de seleccionar e gestionar información e documentación laboral.	CE12	CT4 CT5 CT15 CT17
Coñecer os principios básicos de a contratación laboral e a funcionalidad de os seus diferentes tipos.	CE12	CT4 CT5 CT6
Capacidade para traballar individualmente e en equipo.	CE12	CT3 CT4 CT8 CT9 CT15

Contidos
Tema

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.	TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DE A DISCIPLINA. 1. O traballo obxecto de o Dereito de o Traballo: notas configuradoras. 2. Relacións excluídas. 3. Relacións laborais de carácter especial. TEMA 2. FONTES DE O DEREITO DE O TRABALLO. 1. Lexislación estatal. 2. Normas colectivas. 3. Lexislación supraestatal. 4. Outras fontes. 5. Os principios de o Dereito de o Traballo.
PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO	TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO. 1. Concepto. 2. Capacidade de as partes. 3. Forma e documentación. 4. Pactos: proba, plena dedicación e permanencia. TEMA 4. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN EN O MERCADO DE TRABALLO. 1. Servizos públicos de emprego. 2. Axencias de colocación. 3. Empresas de traballo temporal. 4. Fomento de o emprego. Subvencións e bonificaciones. TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO. 1. Contratos indefinidos. 2. Contratos formativos. 3. Contratos temporais estruturais. 4. Outras modalidades de contratación. TEMA 6. A RETRIBUCION. 1. Concepto. 2. Retribuciones salariales. 3. Retribuciones extrasalariales. 4. Estrutura salarial. 5. Determinación de a cuantía. 6. Liquidación e pago. 7. Protección xurídica de o salario. Privilexios de o crédito salarial. Inembargabilidad. Fondo de garantía salarial. TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO. 1. Xornada ordinaria. 2. Xornadas especiais. 3. Horario de traballo. 4. Horas extraordinarias. 5. Descansos e festivos. 6. Vacacións anuais. 7. Permisos. 8. Conciliación de a vida laboral e familiar. TEMA 8. O PODER DE DIRECCION DE O EMPRESARIO E O IUS VARIANDI. 1. Clasificación profesional. 2. Movilidad funcional. 3. Movilidad xeográfica. 4. Modificacións substanciais de as condicións de traballo. TEMA 9. A SUSPENSION DE O CONTRATO DE TRABALLO. 1. Concepto e causas. 2. Causas de suspensión. 3. Excedencias. TEMA 10. A EXTINCION DE O CONTRATO DE TRABALLO. 1. Concepto e causas. 2. O despedimento disciplinario. Causas. Formalidades. Reclamación. Cualificación e efectos. 3. O despedimento por causas obxectivas. Causas. Forma. Cualificación e efectos. 4. O despedimento colectivo. O procedemento de regulación de emprego. 5. Extinciones producidas como consecuencia de un procedemento concursal.
PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.	TEMA 11. LIBERDADE SINDICAL. A REPRESENTACION DE Os TRABALLADORES EN A EMPRESA. 1. Contido esencial de o dereito de liberdade sindical. 2. Formas de representación legal de os traballadores en a empresa. TEMA 12. A NEGOCIACIÓN COLECTIVA. 1. O convenio colectivo estatutario. 2. Outros instrumentos convencionais.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas obxectivas	1	41	42
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	56	58

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudo de casos	As clases prácticas 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	As sesións magistrales en as aulas de teoría dedicaranse a a explicación por o profesor de os distintos puntos que integran os contidos de a asignatura. A súa finalidade é fornecer a o alumno unha base conceptual suficiente para afrontar os aspectos xurídico laborais en a organización e funcionamento de a empresa. Esta actividade deberá ser completada por outras que deberá desenvolver personalmente o alumno, tales como a realización de lecturas recomendadas e aquelas que o profesor indique durante o desenvolvemento de as sesións.

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Exame de preguntas obxectivas	Neste apartado valóranse os coñecementos do alumnado a través de dous probas tipo test, de 1 punto cada unha, polo que as probas tipo test supoñen un total de 2 puntos.	20	CE12	CT5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste apartado valórase a resolución de problemas prácticos expostos polo profesor. É obrigatoria a participación activa para ter por presentade a práctica.	15		CT3 CT4 CT5 CT6 CT9
Exame de preguntas de desenvolvemento	Neste apartado valórase o resultado obtido mediante o exame final. A nota máxima que se poderá alcanzar no devandito exame será de 6,5 puntos, dos que 5 puntos corresponderán á parte teórica e 1,5 puntos á parte práctica. Para que a nota obtida polos conceptos correspondentes á avaliación continua póidase sumar á nota obtida no exame final, haberá que obter en cada unha das partes da proba unha cualificación mínima de 4 puntos sobre 10.	65	CE12	CT3 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para poder optar á modalidade de avaliación continua hai que obter un mínimo dun 4 sobre 10 en cada unha das partes do exame teórico e práctico. A asistencia e participación activa é obrigatoria para ter en conta a avaliación continua. O alumnado que non superen a materia na primeira convocatoria de maio-xuño conservarán para o exame da segunda convocatoria de xullo a puntuación obtida na avaliación continua (participación, asistencia á parte practica máis a resolución dos casos prácticos). O alumnado que non entre no sistema de avaliación continua máis exame final que figura nesta guía, será avaliado sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ao dos alumnos que si seguiron a avaliación continua. 80% teoría - 20% práctica. Na convocatoria FIN DE CARRERA o alumnado será avaliado nun único exame escrito, de carácter teórico e práctico e que representará o 100% da nota final. 80% teoría - 20% práctica.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Alonso Olea, Manuel; Casas Bahamonde María Emilia, **Derecho del Trabajo**, Ultima 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	García Freiría, Mónica			
Profesorado	García Freiría, Mónica Muleiro Parada, Luís Miguel			
Correo-e	mogarcia@uvigo.es			
Web	http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria			
Descrición xeral	(*)Los impuestos y el sistema tributario en su conjunto tienen indudables consecuencias en la actividad comercial o empresarial puesto que acompañan todas las fases de una actividad económica: el inicio, el ejercicio de la misma o las ventas que se realizan y, finalmente, el cese o transmisión del negocio. Además, el conocimiento de las consecuencias tributarias de los actos del empresario permite planificar adecuadamente las operaciones y sus costes, así como evitar consecuencias como el pago de multas, intereses o liquidaciones complementarias. La asignatura pretende que el alumnado sea capaz de conocer las obligaciones tributarias que le corresponden y la fiscalidad aplicable a los beneficios de las operaciones empresariales y, sobre todo, del comercio de bienes o servicios.			

Competencias
Código

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

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

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	27.5	54.5
Seminario	22	15	37
Aprendizaxe-servizo	0	10	10
Exame de preguntas de desenvolvemento	3	30	33
Resolución de problemas e/ou exercicios	3.5	10	13.5
Observación sistemática	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 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.
Aprendizaxe-servizo	O alumnado poderá participar voluntariamente en actividades titorizadas de aprendizaxe-servizo. A aplicación desta metodoloxía queda condicionada á súa aprobación na convocatoria ApS 22-23.

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Lección maxistral	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnadp 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 alumnadp 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.
Aprendizaxe-servizo	As persoas que opten por este sistema contarán coa implicación do profesorado para alcanzar con éxito o obxectivo proposto.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Aprendizaxe-servizo	O alumnado que voluntariamente participe en actividades de aprendizaxe-servizo, no marco da avaliación continua, será avaliado a través dun ditame da actividade que deberá entregar. A aplicación desta metodoloxía queda condicionada á súa aprobación na convocatoria ApS 22-23.	5	
Exame de preguntas de desenvolvemento	Proba final que consta de dous partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que resolver un ou varios casos prácticos), e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia). Para os alumnos que se someten ao sistema de avaliación continua esta proba represenará o 70% da súa nota final. Para os alumnos que NON se someten ao sistema de avaliación continua, a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame téorico e o 30% pola cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os alumnos de avaliación continua.	70	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste item valorarase a participación na clase, e, entre outras cousas, a entrega de exercicios e casos prácticos resoltos	20	

Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións de comportamento do alumnado. Para o estudantado que non participe en actividades de aprendizaxe-servizo, este apartado será valorado sobre o 10% da calificación da avaliación continua.	5

Outros comentarios sobre a Avaliación

O temario que figura no apartado de contidos constitúe unha versión resumida das leccións que serán obxecto de exame. Oportunamente, ao comezo do curso académico, proporcionaráselle ao alumnado un temario máis detallado cos epígrafes que conforman cada lección.

PRIMEIRA OPORTUNIDADE DE EXAME: 1.-Ao comezo de curso, o/o alumno/a deberá manifestar a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación continua. A tal fin, os profesores da materia proporcionaranlle un documento que o/o alumno/a deberá cubrir e asinar nun determinado prazo. Os alumnos de avaliación continua asistirán regularmente a clase (en calquera caso, as ausencias non poden superar o 10% das clases);2.- O/o alumno/a que se acolla ao sistema de avaliación continua, entregando o citado documento, será avaliado conforme aos criterios que se indicaron máis arriba: proba final (70%), probas tipo test (20%) e outras (10%). Na proba final, o exame de teoría suporá o 80% da cualificación; e o práctico, por escrito, suporá un 20% da cualificación. En todo caso, o/o alumno/a deberá alcanzar unha cualificación mínima de 4 sobre 10 na proba final para que se lle teñan en conta as cualificacións obtidas mediante o sistema de avaliación continua.3.- Os/os alumnos/as que NON se sometan a avaliación continua: a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os/os alumnos/as de avaliación continua, no que se lle avaliarán de todas as competencias.SEGUNDA OPORTUNIDADE DE EXAME:1.- No exame de xuño/xullo, o/o alumno/a que se acolleu ao sistema de avaliación continua só realizará unha proba final, que representará o 70% da súa cualificación final, e que constará de dous partes: unha práctica escrita (na que se resolverá un ou varios casos prácticos, e que suporá un 20% da cualificación correspondente á proba final) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia, e que suporá o 80% da cualificación correspondente á proba final).2.- Os/as alumnos/as que se someteron ao sistema de avaliación continua conservarán,exclusivamente para a segunda oportunidade de exame, a nota que obtivesen ao longo do curso.3.- Para os/as alumnos/as que NON se sometan a avaliación continua, a súa cualificación final estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico, sendo este último diferente ao que realicen os/as alumnos/as de avaliación continua.4.- Os alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua e non superasen a proba final nin na primeira oportunidade de exame, nin na segunda, poderáselles conservar a nota obtida a través de devandito sistema no curso académico seguinte (2021-22).ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA Os/AS ALUMNOS/AS QUE CONCORRAN Á CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA: No exame de Fin de Carreira non se terá en conta a nota de avaliación continua que o alumnado, no seu caso, obtivese no curso académico anterior. A súa nota final, nesta convocatoria, estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% da cualificación obtida no exame práctico. O exame de Fin de Carreira realizarase na data, lugar e hora especificados no calendario oficial aprobado para ese efecto pola Xunta do Centro. ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA Os/AS ALUMNOS/AS QUE SOLICITEN SER EXAMINADOS POR TRIBUNAL (SÓ PARA ALUMNADO QUE SE ATOPE EN 4ª MATRICULA E SEGUINTES): O exame constará de dous partes (práctica e teórica). As datas e horarios das diferentes oportunidades de exame son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta do Facultade e publicados na WEB https://fcomercio.uvigo.es/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Código Tributario, última edición, Thomson-Reuters Aranzadi,

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

MELLADO BENAVENTE, F.; ARGENTE ALVAREZ,J., **MANUAL PRÁCTICO SOBRE EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES**, Ultima 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 simultáneamente

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				
Estratexia empresarial e xestión de axudas				
Materia	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Código	V06G270V01606			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipología de estrategias empresariales, y conozca y sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoyo financiero, formativo e informativo en apoyo de la estrategia empresarial			

Competencias	
Código	
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CE2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Coñecer as teorías que analizan a intervención de o estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipología e obxecto. Saber vincular u obxecto e condicións de os programas de promoción económica con a estratexia e actividades de a organización, así como saber instrumentarlos en apoio de a estratexia empresarial.	CB5	CG2	CE2 CE23	CT5
Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentales de os diferentes subsistemas de as organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.		CG1 CG2	CE4	CT5
Coñecer os recursos informativos, financeiros e de servizos dispoñibles para o apoio a a internacionalización de a empresa	CB5	CG1	CE2 CE23	CT5
Capacidade para realizar diagnósticos e tomar decisións empresariais		CG1 CG2	CE2 CE4	CT5

Contidos
Tema

TEMA 1: ESTRATEXIA EMPRESARIAL	O proceso de planificación empresarial Concepto de estratexia e a súa vinculación coa vantaxe competitiva Tipos de estratexias. Impulsores, freos e condicións de aplicación
TEMA 2: A IMPLANTACIÓN DA ESTRATEXIA	O sistema de plans: coherencia temporal e funcional O Plan Operativo anual: plans operativos e de capital. Orzamentos, previsións de tesouraría e estados financeiros *previsionales
TEMA 3: INTRODUCIÓN Á PROMOCIÓN ECONÓMICA	A promoción económica como instrumento de política económica A promoción económica como vínculo entre política económica e a estratexia empresarial Clasificación dos programas de promoción económica As fases dos proxectos: información, planificación, execución e control O marco legal: a Lei 38/2003
TEMA 4: Os PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO Á ACTIVIDADE EMPRESARIAL	Programas públicos de apoio ao crecemento interno da empresa: axudas á internacionalización, ao investimento, ao acceso ao financiamento, etc. Programas públicos de apoio ao crecemento externo da empresa: axudas á cooperación empresarial, á integración vertical e horizontal, etc. Programas públicos de apoio á mellora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico e implantación da estratexia, implantación de sistemas de xestión, deseño, marcas e comercialización; formación e sistemas de información, calidade, xestión ambiental, etc. Programas públicos de apoio ao emprendemento empresarial

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	57	58
Exame de preguntas obxectivas	1	40	41
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

Metodoloxía docente	
	Descrición
Resolución de problemas	Resolución, por parte do profesor ou/e dos alumnos, de problemas, ou exercicios, en presenza do profesor da materia. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Lección maxistral	Exposición, por parte do profesor da materia, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.
Probas	**Descrición**
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos. allo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

Exame de preguntas obxectivas	Probas de avaliación de contidos teóricos. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Exame de preguntas de desenvolvemento	A nota obtida no exame da materia axustarase ata o 100% da cualificación da materia. Os temas relacionados coa planificación estratéxica e a promoción económica avaliaranse mediante preguntas de desenvolvemento ou tipo test	35	CB5	CG1 CG2	CE2 CE4 CE23	CT5
Exame de preguntas obxectivas	A nota obtida no exame da materia axustarase ata o 100% da cualificación da materia. Os temas relacionados coa planificación estratéxica e a promoción económica avaliaranse mediante preguntas de desenvolvemento ou tipo test	15	CB5	CG1 CG2	CE2 CE23	CT5
Resolución de problemas e/ou exercicios	A nota obtida no exame da materia axustarase ata o 100% da cualificación da materia. Plantexarase un caso de planificación operativa que sumará ata o 50% da nota final	50				

Outros comentarios sobre a Avaliación

O exame constará dunha parte teórica sobre os contidos da materia (estratexia e promoción económica), e a resolución dun caso ou exercicio de planificación operativa.

É necesario superar os dous apartados e a cualificación da materia será a nota media da puntuación obtida neles.

Avaliación continua: En función do desenvolvemento da materia, o profesor poderá propoñer traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame ou eximen da súa avaliación no exame final.

Horario de exames:

Primeira convocatoria: 02/06/2023 ás 11:30 h. Anexo 2

Segunda convocatoria: 30/06/2023 11:45 h. Anexo 2

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204
Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102
Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103
Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402
Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502
Dereito do traballo/V06G270V01604

Outros comentarios

Ao tratarse dunha asignatura cun carácter integrador, na que convergen contidos impartidos en diferentes materias, e ao situarse nun curso avanzado do plan de estudos, aconséllase dispoñer dun coñecemento aceptable dun bo número de materias localizadas previamente no plan de estudos.

A lista anterior é orientativa pero non exclusiva e non é imprescindible telos superados. Pero os profesores asumen que o alumnado de terceiro posúe os coñecementos previos necesarios para aprobar as materias dese curso.

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Sistemas da información integrados para a xestión				
Materia	Sistemas da información integrados para a xestión			
Código	V06G270V01701			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

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

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

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
(*)CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas. CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia. 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. CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio. CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio. 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. Competencias Transversales CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. CT4. Capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Nova	CE4 CE6 CE11 CE19 CE20	
Nova	CE24 CE26	

Contidos

Tema	
1. Introducción a las herramientas informáticas para la gestión empresarial.	
2. Planificación de Recursos en la empresa (ERP). a. Tipología b. Implantación	(*)2.1. Evolución de los Sistemas de información para la gestión 2.2. Características generales
3. Gestión proceso compras con Odoo a. El pedido compra b. La recepción compra c. Proceso de contabilización de la compra	(*)3.1. El pedido compra 3.2. Gestión de cobro de la compra
4. Gestión proceso ventas con Odoo a. El pedido venta b. El envío de la venta c. Proceso de contabilización de la venta	(*)4.1. El pedido venta 4.2. El envío de la venta

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	16	32	48
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	26	52	78
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Lección maxistral	
Resolución de problemas	
Prácticas de laboratorio	

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba final teórico- práctica con el ERP Odoo	60	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE4 CE6 CE11 CE19 CE20 CE24 CE26	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas teórico- prácticas nas que o alumno terá que demostrar os seus coñecementos durante o curso do ERP Odoo	40	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE4 CE6 CE11 CE19 CE20 CE24 CE26	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

As datas dos exámenes oficiaies, 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.es			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	En contornas cada vez máis globais e competitivos, a figura do emprendedor adquire un protagonismo capital para o desenvolvemento económico e social da sociedade. 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. Trátase en definitiva que o alumno sexa capaz de transformar ideas en proxectos concretos.			

Competencias	
Código	
CB1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT12	CT12. Creatividade.

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.	CG1
Recompilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	CG3

Adquirir habilidades de liderado, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así como comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e na contorna.	CG5		
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións cara a mercados tanto nacionais como internacionais	CG6		
Habilidades de comunicación oral escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			CT1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.			CT7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.			CT8
Creatividade.			CT12
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto.		CE2	
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto.		CE4	
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.		CE6	
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.		CE14	
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais.		CE26	
Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral, e adóitase atopar a un nivel que, aínda que se apoia en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.	CB1		

Contidos
Tema
TEMA 1.- Introdución á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.
TEMA 2. Creatividade e viabilidade de novas ideas.
TEMA 3. Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas
TEMA 4.O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio
TEMA 5. Estratexias de negocio no seculo XXI
TEMA 6. Pasos para constituír a Empresa
TEMA 7. Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	52	79
Traballo tutelado	7	39	46
Estudo de casos	15	0	15
Exame de preguntas obxectivas	2	1	3
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	20	CB1	CG1 CG3 CG5 CG6	CE2 CE4 CE6 CE14 CE26	CT1 CT7 CT8 CT12
Estudo de casos	Resolución de casos prácticos nas clases prácticas.	10	CB1	CG3 CG6	CE4 CE6	CT12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	70	CB1	CG1 CG3 CG6	CE2 CE4 CE6 CE14	

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

De entre as actividades formativas deseñadas para o Grao e encargadas de organizar os procesos de ensino e aprendizaxe (lección maxistral, actividades prácticas, actividades individuais/grupais e as titorías académicas), a materia desenvolverá aquelas actividades que máis se adecúen aos contidos e competencias a adquirir polo alumnado. Utilizarase un sistema de avaliación preferentemente continuo e diversificado, seleccionando as técnicas máis adecuadas en cada momento, que permitan poñer de manifesto os diferentes coñecementos e capacidades adquiridos polo alumnado ao cursar a materia.
A docencia presencial teórica consistirá na presentación na aula dos conceptos e contidos fundamentais propostos no programa. As actividades prácticas en clase poderían consistir na resolución de problemas e casos prácticos, así como na realización de lecturas, exposicións e debates Considérase que o alumno/para segue a avaliación continua si asiste polo menos ao 80% das actividades presenciais e consegue polo menos o 30% dos puntos no test.
Pódese renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesor da materia, antes da 3ª semana de docencia ou se ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevinda que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.
Na modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado da nota do exame final(70%), traballo tutelado(20%), traballos da aula(10%).
Será necesario obter un mínimo de 3 puntos sobre 10 no exame final(Test) para optar a aprobar a materia. En caso contrario a nota final será a obtida no exame final(Test). 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, contémplase a realización dunha avaliación única final á que poderán acollerse aqueles alumnos/ as que non poidan cumprir co método de avaliación continua Neste caso realizarase unha proba escritura que vai consistir nun exame teórico-práctico que puntuará sobre 10 e que o alumnado/para preparará en base á bibliografía recomendada. Considérase aprobada a materia si a cualificación é igual ou maior a 5.
Na convocatoria de xullo e nas extraordinarias manteranse os mesmos criterios que para a convocatoria ordinaria.Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: https://fcomercio.uvigo.es/

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

Bibliografía Complementaria

González, F.J., **Creación de empresas:Guia 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,

Martinez Garcia, P., **Business Angels**,
JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica.**, Ed. Pirádime,
MUÑIZ, L., **Planes de negocio y estudios de viabilidad**, Profit Editoria,
Sandiás, Alfonso, **Modelo de 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**,

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultáneamente

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403
Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807
Investigación de mercados/V06G270V01802
Sistemas da información integrados para a xestión/V06G270V01701
Traballo de Fin de Grao/V06G270V01991

Materias que se 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Profesorado	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Correo-e	macrespo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

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

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

(*)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. CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia. 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. CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio. CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio. 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. Competencias Transversales CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán). CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo. CT4. Capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.	CG2 CG3 CG4 CG5	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18
Nova		CE10 CE20 CE24
Nova		CE10 CE20 CE24

Contidos
Tema
1. Introdución 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	16	32	48
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Lección maxistral	25	53	78
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	4	6
Exame de preguntas obxectivas	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	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	Competencias Avaliadas		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de casos prácticos expostos. Os estudantes que obteñan máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media sexa igual ou superior a 5 puntos superarían a materia. O exame final permitirá mellorar a nota obtida en avaliación continua.	75	CG2 CG3 CG4 CG5	CE10 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Proba final na que se avaliará os coñecementos do estudiantado	25	CG2 CG3 CG4 CG5	CE10 CE20 CE24	CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Evaluación ordinaria:

De non superar a materia a través da avaliación continua, serán avaliados cunha nota de 0 a 10 no exame final.

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

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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	http://www.euee.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas.			

Competencias	
Código	
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CE8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Comprender os procesos *psicosociológicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, comunícanse, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, compran, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	CB4 CG4 CE8 CT7 CT9 CT18
Coñecer os condicionantes técnicos e os procesos *sico-sociolóxicos que acompañan á toma de decisións	CG5 CE8 CT6 CT11 CT18
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, *persuasión, negociación e presentación.	CB4 CG4 CE8 CT7 CT9
Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo	CG5 CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18
Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	CT18
Ser capaz de xestionar o tempo laboral e persoal para aumentar a produtividade laboral e preservar o tempo persoal	CG4 CE8 CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18

Coñecer as claves que afectan o sentimento de benestar laboral e persoal	CG5	CE8	CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT14 CT18

Contidos	
Tema	
1. O comportamento de as persoas e o benestar persoal e laboral	1.1.- Os resultados laborais 1.2.- Atributos individuais 1.3.- Esforzo laboral 1.4.- Apoio organizacional 1.5.- Benestar. Concepto. Palancas e freos
2. Xestión de o tempo	2.1. Os limitantes externos e internos para gobernar o tempo 2.2. Vicios que malgastan o tempo dispoñible 2.3.- Os ladróns de o tempo 2.4.- Xestión de o tempo
3. Comunicación	3.1. Barreiras de a comunicación 3.2. A comunicación non verbal 3.3. A comunicación en unha organización 3.4. Falar en público
4. Xestión de o estrés	4.1. Causas de o estrés 4.2. Consecuencias de o estrés 4.3. Estratexias para afrontar o estrés
5. Toma de decisións	5.1.- Como tomamos decisións 5.2.- As decisións racionais: fallos e técnicas de análises, xeración e avaliación de alternativas e establecemento de criterios ou obxectivos. 5.3.- A participación en tómaa de decisións. 5.4.- As decisións non racionais. Os límites da racionalidad. As emocións.
6.- Intelixencia emocional	6.1.- Concepto 6.2.- As competencias emocionais básicas: autoconocimiento, autocontrol e empatía. 6.3.- Aprender a gestionar as emocións 6.4.- Coaching
7.- Negociación	7.1.- Tipos 7.2.- Plan xeral dunha negociación: análise da situación, negociación e pechadura.
8.- Liderado	8.1.- Concepto e tipos de líderes 8.2.- O líder, nace ou se fai? 8.3.- Comportamento do directivo 8.4.- Autoliderazgo

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	0	25
Estudo de casos	20	0	20
Exame de preguntas obxectivas	1	104	105
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos contidos teóricos básicos para o desenvolvemento da materia e a súa aplicación á análise de situacións. Baixo modalidades de docencia distintas da presencial (en liña ou mixta), esta metodoloxía adaptarase a devandita modalidade mediante o apoio de campus remoto, *faitic, etc. ; ademais do recurso a materiais como audios, clases gravadas, presentacións con e sen audio, etc.
Estudo de casos	Formulación de situacións relacionadas cos contidos da materia. Poderán incluír exposicións dos alumnos ou o recurso a vídeos, exercicios e casos, etc.

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**

Estudo de casos	Formulación de casos, situacións ou problemas relacionados cos contidos da materia a resolver individualmente ou en grupo en presenza do profesor. O profesor estará dispoñible no horario de *tutorías publicado polo centro. En caso de modalidade de docencia distinta da presencial (en liña ou mixta) o profesor estará a disposición dos alumnos a través de foros en *faitic, aula remota, etc.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Exame de preguntas obxectivas	preguntas tipo test	100	CB4	CG4 CG5	CE8	CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT14 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación realizarase mediante exames oficiais convocados polo centro. Os exames proporán preguntas relacionadas cos contidos impartidos. Poden incluír casos, preguntas de desenvolvemento e tipo test . A avaliación será de 0 a 10.

Avaliación continua: O profesor poderá propoñer exercicios, casos e traballos voluntarios para complementar a nota do exame.

Calendario de exames:

Primeira convocatoria: 13/1/2023 18.30 h.

Segunda convocatoria: 5/7/2023 9.15 h.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Investigación operativa na empresa comercial				
Materia	Investigación operativa na empresa comercial			
Código	V06G270V01707			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Estatística e investigación operativa			
Coordinador/a	Lorenzo Picado, Leticia			
Profesorado	Lorenzo Picado, Leticia			
Correo-e	leticialorenzo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	En la empresa es necesario tomar decisiones. Las técnicas de investigación operativa constituyen un conjunto de herramientas que permiten tomar decisiones óptimas basadas en la información disponible. En esta materia se revisan de forma introductoria los principales métodos de investigación operativa, incluyendo sus principios de funcionamiento, algoritmos, interpretación de los resultados, y aplicación práctica. El enfoque es eminentemente práctico y aplicado, y se pretende que el alumno sea capaz de identificar las situaciones en las que cada técnica es apropiada, y de aplicarla de forma autónoma para la solución de problemas reales.			

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

Resultados de aprendizaxe	Competencias	
(*)Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio. Identificar situaciones en las que es necesario tomar decisiones en entornos complejos y reconocer los modelos aplicables. Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa.	CE15 CE21	CT4 CT6
(*)Identificar situaciones en las que es necesario tomar decisiones en entornos complejos y reconocer los modelos aplicables.	CE15 CE21	CT3 CT4
(*)Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa.	CE15 CE21	CT6

Contidos
Tema
Introdución ás técnicas de investigación operativa aplicables no ámbito da empresa comercial. Programación e optimización.
Modelos de distribución e asignación.
Modelos de planificación de actividades: teoría de grafos.
Modelos de negociación: Teoría de xogos.
Modelos de espera: teoría de colas.
Outros modelos de investigación operativa

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	5	15	20

Resolución de problemas de forma autónoma	5	15	20
Lección maxistral	25	45	70
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	9	12
Resolución de problemas e/ou exercicios	7	21	28

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	O profesor explicará a cada un dos métodos de I.O. resolvendo varios exemplos aplicados.
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno deberá resolver problemas semellantes os casos utilizados como exemplo, de forma individual ou en grupos reducidos.
Lección maxistral	Cada un dos métodos de I.O. serán explicados atendendo ós principios teóricos, as hipóteses do modelo, o funcionamento dos algoritmos, e a interpretación correcta dos resultados.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas de forma autónoma	O alumno poderá resolver as súas dúbidas co profesor durante as horas de titoría.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	Resolución de problemas prácticos específicos dos distintos temas do programa. Poderán realizarse varios exames de forma continua ao longo do curso, e as partes non superadas serán obxecto dun exame de recuperación ao final da convocatoria ordinaria.	95	CE15 CE21
Resolución de problemas e/ou exercicios	Cuestións de caracter conceptual sobre os métodos estudados, de hipóteses necesarias ou de interpretación de resultados. Estas cuestións poderán estar incluídas nos exames de problemas ou ben ser obxecto dunha proba separada.	5	CE15 CE21

Outros comentarios sobre a Avaliación

O alumno deberá resolver problemas específicos, de similar dificultade aos exemplos utilizados nas clases lectivas, correspondentes aos diferentes métodos estudados ao longo do curso.
O principal sistema de avaliación baséase nos aspectos prácticos da resolución de problemas. Con todo, os enunciados poderán conter preguntas de resposta curta de caracter conceptual ou de interpretación de resultados. Así mesmo poderán realizarse probas específicas de resposta curta con eses contidos.

Na convocatoria extraordinaria ou segunda convocatoria realizarase un exame final que suporá o 100% da cualificación nesa convocatoria en fecha oficial aprobada por a Xunta de Facultade e publicada na web 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 Porgramming and Network Flows**, 978-0-470-46272-0, Wiley, 2010

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Técnicas de investigación social				
Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	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.			

Competencias	
Código	
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tareas e funcións e a súa influenza na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
CE25	CE25. Saber elexir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.

Resultados de aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias		
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ámbitos da sociedade.	CG3 CG5 CG6	CE6 CE11 CE25	CT4 CT5 CT6 CT15
Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.	CG3 CG5 CG6	CE6 CE11 CE25	CT4 CT5 CT6 CT15
Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.	CG3 CG5	CE25	CT4 CT5 CT6 CT15

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.
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	Analizaranse casos concretos, problemas específicos ou situacións imprevistas co obxectivo de que o alumnado sexa capaz de coñecer, comprender, interpretar e propoñer posibles solucións ou propostas de mellora.
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realizarase un proxecto real en grupo

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Lección maxistral	Aclararanse as dubidas do alumnado relacionadas co desenvolvemento dos temas. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa
Estudo de casos	Resolveranse as dubidas do alumnado en cada un dos casos propostos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realizarase un seguimiento personalizado, individualmente ou en grupo reducido, dos proxectos. As sesións de titorización poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Estudo de casos	Traballo de investigación Social aplicando o deseño de proxectos e técnicas.	60	CG3 CG5 CG6	CE6 CE11 CE25	CT4 CT5 CT6 CT15
Aprendizaxe baseado en proxectos	Práctica na aula	20	CG3 CG5 CG6	CE6 CE11 CE25	CT4 CT5 CT6
Estudo de casos	Presentación na aula do traballo de investigación	20	CG3 CG5 CG6	CE6 CE11 CE25	CT4 CT5 CT6 CT15

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

É obrigatoria a asistencia ao 80% das sesións presenciais**.**

Esta avaliación continua realizarase tal e como figura no apartado de Avaliación.

Renuncia á Avaliación Continua: O alumnado pode renunciar á avaliación continua presentando un escrito á persoa responsable da docencia. Prazo: Tres semanas dende o inicio da actividade docente.

AVALIACIÓN FINAL

O alumnado que non se acolla ao sistema de avaliación continua será avaliado nun exámen final nas datas fixadas polo Centro. Este exámen final será unha proba escrita de carácter teórico-práctico no que se incluirán todos os contidos da materia e representará o 100% da nota final.

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

As datas dos exámenes oficiaies, 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

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Prácticas externas				
Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
Descrición xeral	Esta materia ten como obxectivo aplicar os coñecementos adquiridos en a titulación mediante o desempeño de as tarefas asignadas por a empresa durante o período tempo establecido.			

Competencias	
Código	
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxeto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
CE20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
CE21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
CE23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeora, entre outros, mediante ferramientas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de dados, a transmisión electrónica de dados, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
CE25	CE25. Saber elexir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.

CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Conseguir habilidade de comunicación a través de internet e manexo de as ferramentas multimedia	CB1 CB2 CB3 CB4 CB5	CG1 CG3	CE23 CE24	CT1 CT2 CT4 CT5
Ser capaz de aprender, de realizar traballo autónomo e de levar planificación e organización de o traballo.	CB3 CB5	CG1 CG2 CG5 CG5	CE1 CE2 CE4 CE14 CE19 CE20 CE21 CE23 CE24 CE25 CE26	CT3 CT6
Ser capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	CB5	CG2 CG3		CT5 CT7 CT9
Será capaz de para tomar decisións e resolver problemas, de traballar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	CB4	CG3 CG4 CG5	CE32 CE33 CE34 CE38	CT1 CT2 CT3 CT5 CT5 CT6 CT7 CT7 CT8 CT13 CT14
Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		CG1 CG5 CG6 CG14	CE7 CE12	CT9
Será capaz de adaptarse a novas situacións. e de asumir responsabilidades.		CG1 CG5 CG5 CG6 CG14	CE7 CE12 CE26	CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT16 CT18
Alcanzar compromiso ético en o traballo	CB1 CB2 CB4	CG1 CG2 CG6 CG7 CG8 CG10 CG12	CE1 CE2 CE4 CE6 CE11 CE15 CE17 CE24	CT2 CT6 CT8 CT9 CT16 CT17 CT21

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, Ofimatica e Seguridade Social.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticum, Practicas externas e clínicas	0	145	145
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	0	5	5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O alumno realizará prácticas de empresa relacionadas con os contidos teóricos e prácticos desenvolvidos en a titulación.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticum, Practicas externas e clínicas	O titor en a empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimiento 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.
Probas	**Descrición**
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	O titor en a empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimiento 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.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Prácticum, Practicas externas e clínicas	Avaliación de o titor de a empresa de o traballo desenvolvido por o estudante	60	CB5	CG2 CG3 CG4 CG5	CE4 CE14 CE19 CE20 CE21 CE23 CE24 CE25 CE26	CT1 CT2 CT3 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT16 CT18
Informe de prácticas, prácticum e prácticas externas	Avaliación do titor da Escola do informe desenvolvido polo estudante	40	CB5	CG2 CG3 CG4 CG5	CE4 CE14 CE19 CE20 CE21 CE23 CE24 CE25 CE26	CT1 CT2 CT3 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT16 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Poderá convalidar as prácticas en empresa o/a estudante que aporte experiencia laboral relacionada 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 Escola de Empresariais de Vigo.

O alumnado deberá ter en conta os prazos e os documentos a cubrir en cada momento para a formalización e avaliación das prácticas

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Investigación de mercados				
Materia	Investigación de mercados			
Código	V06G270V01802			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	#EnglishFriendly Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	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. O obxectivo final é dotar ao alumno dos coñecementos e destrezas necesarios para pór en práctica unha actividade desta natureza. Engllish Friendly.			

Competencias	
Código	
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
CE11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tareas e funcións e a súa influenza na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
CE15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbeto do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
CE25	CE25. Saber elexir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados de aprendizaxe		Competencias
Entender e saber usar os conceptos de investigación de mercados	CG1	CE1 CE7 CE11 CE15 CE25

Resolver problemas complexos aos que se teñen que enfrentar os responsables da área comercial ou de marketing das empresas	CG1 CG2 CG6	CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26

Contidos	
Tema	
1. O papel da investigación de mercados	Concepto. Aplicacións. Limitacións. Consideracións éticas. Tipos de investigación. Etapas. Fontes de información.
2. Investigación exploratoria. Técnicas cualitativas	Características. Reunión de grupos. Entrevista en profundidade. Técnicas proxectivas. Observación.
3. Investigación causal e descritiva. Técnicas cuantitativas	Características. Experimentación. Enquisas ad hoc. Enquisas periódicas.
4. Investigación cuantitativa	Medición e propiedades das escalas. Tipos de escalas: creación e avaliación Deseño do cuestionario Mostraxe: conceptos básicos Tipos de análises de datos
5. Elaboración do informe	Importancia do informe. Estrutura do informe. Presentación.
6. Marketing Dixital: As redes sociais e a investigación de mercados	Introdución: as redes sociais máis populares As redes sociais como fonte de información comercial Análise de resultados en redes sociais: ferramentas

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	17	34	51
Lección maxistral	25	31	56
Práctica de laboratorio	1	15	16
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	25	27

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

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

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	
Práctica de laboratorio	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35	CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	CG1 CG2 CG6 CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Considerarase que os estudantes seguen a avaliación continua se asisten, polo menos, ao 70% das actividades. É posible renunciar á avaliación continua solicitándoo por escrito ao profesorado da materia, antes da terceira semana de docencia. Ou si ao longo do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

Na modalidade de avaliación continua a nota final será o resultado da nota dos parciais (70% da nota final) e da nota dos traballos a entregar durante o curso (30% da nota final). No caso de que o desenvolvemento do curso non permita facer unha proba parcial, dita proba estará incluída no exame final da materia. Para superar a materia o alumno deberá conseguir unha puntuación mínima de 5 puntos. A puntuación obtida pola participación e a realización e entrega de todas as tarefas establecidas polo profesor mantense na convocatoria de xuño e xullo do curso académico en vigor pero non se gardará para cursos sucesivos. Calquera estudante que durante o curso participe no 20% das probas de avaliación do programa non poderá en ningún caso obter a cualificación de non presentado.

Os estudantes que non poidan seguir a avaliación continua serán examinados mediante unha proba escrita na data oficial fixada no calendario de exames. A nota final será a que teña no exame e se valorará sobre 10 puntos, considerando o aprobado unha cualificación igual ou maior que 5. Poderase exisir a entrega de determinadas tarefas dependendo da evolución da situación e das continxencias.

Dende a materia se facilitará a participación dos estudantes nas actividades académicas organizadas pola escola de empresariais ou pola universidade, que poden ser obxecto de bonificación adicional ás actividades do curso, con ata 0,3 puntos, sempre que se acredite a participación.

As datas dos exámenes oficiaies, 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**, 9786073235600, 1ª, Pearson, 2016

Trespalacios Gutiérrez, J.A. [et al.], **Investigación de mercados: el valor de los estudios de mercado en la era del marketing digital**, 1ª, Paraninfo, 2016

Alonso Dos Santos, M., **Investigación de mercados: manual universitario**, 1ª, Díaz de Santos, 2018

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

Abel Monfort de Bedoya; María Jesús Merino Sanz; Silvia Villaverde Hernando, **Investigación de Mercados en Entornos Digitales y Convencionales**, 9788418415074, 1º, ESIC, 2020

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

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

Competencias	
Código	
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CE1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
CE2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe	Competencias		
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	CG3 CG4	CE1 CE2	
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		CE2	CT3 CT4 CT5
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.			CT3 CT4 CT13 CT17
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	CG3	CE1	CT4 CT5 CT17

Contidos	
Tema	
Introdución á economía internacional	Conceptos básicos
Os procesos de integración económica	Acordos comerciais; acordos cambiarios; unións monetarias.
A Unión Monetaria Europea	A UE: aspectos institucionais; Crise financeira e crise do euro
Organismos económicos internacionais	Do GATT á OMC, FMI, Banco Mundial, etc.
A globalización económica	Crecemento e economía internacional; mecanismos de transmisión internacionais

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	40	65
Prácticas con apoio das TIC	15	40	55
Aprendizaxe colaborativa	5	20	25
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	Competencias Avaliadas		
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	CG3 CG4	CE1	CT3 CT4 CT5 CT13 CT17
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	CG3 CG4	CE1	CT3 CT4 CT5 CT13 CT17
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	CG3 CG4	CE1 CE2	CT3 CT4 CT5 CT13 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os alumnos que, nas dúas primeiras semanas de curso, non comuniquen expresamente aos profesores que non van asistir ás clases prácticas, serán avaliados atendendo ao criterio xeral establecido nos criterios de avaliación.

Para superar a materia, a nota media ponderada das distintas probas debe ser igual ou superior a 5 puntos sobre un total de 10. En calquera caso, esíxese unha cualificación superior a 4 puntos sobre 10 en cada unha das probas correspondentes á docencia práctica e nas probas correspondentes á parte teórica.

- Si algún/ha estudante opta por non asistir ás clases prácticas terá que demostrar no exame final que adquiriu as competencias asignadas a esta parte da docencia. Dada a dificultade que iso supón, recoméndase a asistencia ás clases prácticas. Neste caso, o exame final, que se avaliariá de 0 a 10, constará de dúas partes: unha, con preguntas que avaliarán os coñecementos sobre as clases teóricas; e outra, con preguntas relacionadas cos contidos e actividades tratados nas prácticas. Se aprobará cunha nota igual ou superior a 5. Para calcular a nota global do exame aplicarase a seguinte porcentaxe: 60% nota preguntas teóricas; 40% nota preguntas sobre prácticas. Para facer media debe obterse unha nota mínima de 4 puntos en cada unha das partes.

- **Recoméndase a todo o alumnado a asistencia ás clases teóricas** dada la complexidade dalgúns conceptos que se desenvolven ao longo do curso. Nestas clases poderán realizarse, se así se considera oportuno, probas de

avaliación continua a través de exámenes de preguntas obxectivas. Estas formarían parte do 60% global do curso.

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

Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo centro. Estas poden consultarse na páxiina web do centro http://fcomercio.uvigo.es/é

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 Obstfield, M., **Economía internacional. Teoría y política**, Pearson, 2016

Bibliografía Complementaria

Aranda, E. Pérez Moreno, S. y Sánchez Andrés A. (coord.), **Política económica y entorno empresarial**, Pearson, 2017

Krugman P., **El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual**, Prentice-Hall, 2009

Ochando, C. (coord.), **Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales**, Tirant lo Blanc, 2021

Banco central europeo, **https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html**,

Banco Mundial, **www.bancomundial.org**,

Fondo Monetario Internacional, **www.fmi.org**,

Organización Mundial de Comercio, **www.wto.org**,

Recomendacións

Materias que se 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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
Descrición xeral	Conceptos básicos do comercio electrónico e os seus tipos. Sitios Web e as suas tecnoloxías. Ferramientas para valorar sitios de comercio electrónico. Seguridade dla información e das operaciós no comercio electrónico. Aspectos informáticos da legislación sobre o comercio electrónico			

Competencias	
Código	
CB2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
CB3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeora, entre outros, mediante ferramientas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de dados, a transmisión electrónica de dados, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.

CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático. Ser capaz de configurar un sistema informático básico para o comercio electrónico empresarial	CB2 CB3 CB4 CB5	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE24 CE26	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Coñecer, saber utilizar e aplicar os elementos e ferramentas informáticas desenroladas para o comercio electrónico	CB2 CB3 CB4 CB5	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE24 CE26	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18

Contidos

Tema	
1 Comercio electrónico	1.1. Introdución
2 Infraestructura tecnolóxica do comercio electrónico	2.1. Internet e world wide web 2.2. Creación de un sitio web de comercio electronico. 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	20	37	57
Proxecto	12	43	55

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	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 retroalimentatción no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia docente (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros FAITIC, Campus Remoto da Oficina, ...) baixo o acordo de cita previa. Na medida do posible, estas solicitudes de titoría serán atendidas de xeito persoal nun prazo máximo de 3 días hábiles.
Probas	**Descrición**
Proxecto	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentatción no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia docente (presencial, en liña ou mixta), as sesións de titoría poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros FAITIC, Campus Remoto da Oficina, ...) baixo o acordo de cita previa. Na medida do posible, estas solicitudes de titoría serán atendidas de xeito persoal nun prazo máximo de 3 días hábiles.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas		
Presentación	Neste apartado cualificásense os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud.	35	CB2 CB3 CB4 CB5	CE24 CE26	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Proxecto	Neste apartado valorásese a realización dun proxecto que englobe os coñecementos adquiridos na materia	65	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6	CE24 CE26	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

AvaliaciónO alumno poderá elixir o sistema de avaliación que desexa lle sexa aplicado na materia. A avaliación por defecto é avaliación continua ou un Exáme final único previa renuncia á avaliación continua.
Avaliación continua Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais que nos apartados "Presentación" e "Proxecto" é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas.
Exame final único Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas. Este exame consta de dous partes:

- Proba de respostas curtas (40%) de teoría
- Presentación dun proxecto previamente solicitado ó profesor (60%)

Realizarase un exame na data fixada polo centro ao finalizar o cuadrimestre e outro no mes de xullo cuxas puntuacións serán do 100% da materia, salvo aqueles alumnos que optasen pola avaliación continua que só asistirán coa parte que non alcanzasen o mínimo.
Participación en actividades complementarias
Dado que o alumno superou a materia segundo os criterios descritos anteriormente, engadirase á cualificación que obtivese un máximo de 1 punto para participar en determinadas actividades externas que eventualmente terán lugar durante o cuadrimestre en que se imparte a materia , e que os profesores desta materia consideren de interese. Pode ser actividades organizadas polo centro, a universidade ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios ou similares. Para iso, os profesores da materia comunicaranse previamente aos estudantes polos medios habituais (en horario de clase ou por Moovi) aquelas actividades nas que a participación significará un aumento da nota. A participación en cada actividade será recompensada con 0,25 puntos e ata un máximo de 1 punto; En calquera caso, a nota final da materia non poderá exceder o máximo de 10. Os estudantes deberán achegar un documento que acredite a súa participación en cada actividade que desexen contar nos períodos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso das actividades organizadas polo centro, será a encargada de recoller esta información e transferirla á facultade.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Adigital, **Libro blanco del comercio electrónico**, 2013,
Agencia Española de Protección de datos, **Guías y herramientoas**, 2018,
Andrew Tanenbaum, Nick Feamster, David Wetherall, **Computer Networks**, ISBN-10:1292374063, 2021,
Antonio Postigo Palacios, **Bases de datos**, ISBN-10:8413660769, 2021,
Kenneth Laudon, Carol Traver, **E-commerce 2021□2022: business. technology**, ISBN-10:1292409312, 2021,
Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,
Prestashop, **Blog de E-commerce**,
Chaffey, Dave y Fiona Ellis-Chadwick, **MChaffey: Digital Marketing**, ISBN-10:129240096X, 2022,
Varios, **Transformación Digital**, 2016, The Valley Business School, 2016

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			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	González Crespan, María Araceli			
Profesorado	González Crespan, María Araceli			
Correo-e	acrespan@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con coñecementos propios da titulación de comercio. É un curso de inglés para fins específicos cos contidos da especialidade coma eixe conductor. Se afondará na búsqueda de emprego, a interdisciplinaridade e nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST).			

Competencias	
Código	
CB3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
CG2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
CE8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).

Resultados de aprendizaxe	Competencias			
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	CB3	CG4		CT1
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.	CB3	CG2	CE7 CE18	
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.	CB5		CE8	CT1
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.		CG6	CE18	CT1

Contidos
Tema

Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors
The role of marketing	2.1. Skills and qualifications: Job Interviews 2.2. Organisations 2.3. Role of marketing within an organisation 2.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	3.1. Outlining a marketing plan 3.2 International customer communication (differences in cultural attitudes and behaviours; adapting messages for a new market. 3.3. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 3.4. Marketing Mix: the Ps, the Cs, As and Os. 3.5. Writing a strategy. 3.6 Presenting for Success.
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Digital marketing	5.1. A faliling 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	24	64	88
Prácticas de laboratorio	20	40	60

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Presentación da materia: obxectivos, contidos, metodoloxía, criterios de avaliación, sistema de traballo etc.
Lección maxistral	Exposición dos contidos sobre a materia , bases teóricas e instrucións sobre traballos, exercicios ou proxectos.
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun plazo máximo de tres días hábiles.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas			
Lección maxistral	1. Proba escrita final individual sobre os contidos traballados (40%). 2. Probas de expresión escrita (20%). Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercados ou dunha auditoría previa o deseño dun plan de marketing.	60	CB3 CB5	CG2 CG4 CG6	CE7 CE8 CE18	CT1
Prácticas de laboratorio	1. Probas orais (Speaking, 15%) individuáis ou en grupo (a determinar). 2. Probas de comprensión lectora (Reading, 10%). 3. Probas de comprensión oral de actividades (Listening, 15%).	40	CB3 CB5	CG4	CE7 CE8 CE18	CT1

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. Nas primeiras semáns do curso especificaránse as actividades avaliables así como as datas de entrega e o peso na nota final.

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 ASISTENTE: Si algunha alumna ou alumno non pode asistir ao 75% das sesións presenciais deberá comunicalo á profesora argumentadamente ao comenzo do curso (no prazo máximo de dúas semanas) ou, si é por causas sobrevidas, no momento que suceda. Este alumnado realizará na primera 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 página 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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Outros comentarios

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

NOTA INFORMATIVA: Para fomentala 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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Idioma para a comunicación internacional: Alemán				
Materia	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Código	V06G270V01809			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Nesta materia, ademais de seguir insistindo na adquisición dunha boa destreza idiomática xeneral no nivel comprensivo e comunicativo, poderase incidir máis de cheo na práctica dalgunhas habilidades que poidan ser útiles de face á futura actividade que o alumnado deberán afrontar, ao ter que utilizar un idioma estranxeiro como ferramenta de traballo, tanto no mundo laboral como no profesional.			

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

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	CE7
Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	CE18
Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CE26
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.	CE8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	CE14

Contidos	
Tema	
1. Die Nebensätze (I)	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Adjektiv: Deklination und Steigerung	2. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (I)
3. Die Relativsätze	3. Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern (II)
4. Die Nebensätze (II)	4. Verkaufsgespräche (I)
5. Die Fragepronomen des Adjektivs	5. Verkaufsgespräche (II)
6. Das Passiv	6. Das Beratungsgespräch (I)

7. Der Konjuntiv I: Das Bildung und der Gebrauch. Der Konjuntiv als Ausdrück 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 Konjuntiv II: Das Bildung und der Gebrauch.	9. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: das Telefongespräch
10. Die Wortbildung	10. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: die E-Mail

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	5	5	10
Prácticas de laboratorio	17	17	34
Resolución de problemas	0	57	57
Lección maxistral	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. Actvidades complementarias como o coñecemento e bo manexo dos dicionarios monolingües e bilingües e outras ferramentas de aprendizaxe.

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	CE7 CE8 CE14 CE18 CE26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final escrito	75	CE7 CE8 CE14 CE18 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación e a conseguinte cualificación do traballo do alumnado levarase a cabo cun procedemento de avaliación continua de acordo coas porcentaxes descritas máis arriba. O exame final escrito realizarase a última semana de clase. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 4 para optar a superar a materia.
Os alumnos poden renunciar á avaliación continua: para iso presentarán un escrito indicando o seu expreso desexo de renuncia durante o primeiro mes de clase; a avaliación da materia obterana da cualificación alcanzada nun exame único final co total do contido da materia. A nota do exame escrito non deberá ser inferior a 5 para superar a materia.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Schlüter, Sabine, **Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1**, 2015

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

Bibliografía Complementaria

Castell, A., **Gramática de la lengua alemana**, 2011

Haensch-López Casero, **Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch**, 1995

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Traballo de Fin de Grao				
Materia	Traballo de Fin de Grao			
Código	V06G270V01991			
Titulacion	Grao en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal/			
Descrición xeral	O traballo fin de grado é un traballo persoal que cada estudante realizará de xeito autónomo baixo tutorización docente e que debe permitirlle mostrar de forma integrada a adquisición de coñecementos e as competencias asociadas a a titulación			

Competencias	
Código	
CG1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
CT12	CT12. Creatividade.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe		
Resultados de aprendizaxe		Competencias
Será capaz de buscar e estructurar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	CG1 CG3 CG6	CT1 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18
Será capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	CG4 CG6	

Contidos
Tema

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Aprendizaxe baseado en proxectos	0	122	122
Traballo tutelado	4	10	14

Actividades introdutorias	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 e 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 introdutorias	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 introdutorias	O titor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo explicando en que consiste o traballo fin de grado e orientándoo en os inicios de o mesmo
Aprendizaxe baseado en proxectos	O titor asesorará a o estudante en a preparación e realización de o seu proxecto
Traballo tutelado	O titor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo e orientar o seu traballo e guiar o proceso de aprendizaxe , asi como corrixir e revisar a memoria e a presentación oral

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas	
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo do estudante.	100	CG1 CG3 CG4	CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

O titor emitirá un informe sobre cada traballo a o seu cargo, en os términos de favorable ou desfavorable, e emitirá unha cualificación numérica do mesmo no caso de tratarse dun tribunal unipersoal.

No caso do tribunal colexiado, a petición previa do alumnado, o tribunal encargado de avaliar o TFG terá en conta dita cualificación.

A avaliación seguirá a normativa de TFG aprobada polo centro.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Outros comentarios

Recoméndase que o alumnado lea previamente a normativa da Universidade de Vigo sobre o TFG , así como a normativa propia do Grado en Comercio da Escola de Empresariais.
O alumnado deberá ter en conta as recomendaciones establecidas para elaborar o TFG e para a súa presentación.
É importante que o alumnado teña en conta os prazos e formularios a cumprimentar en cada convocatoria e en cada momento.