



## E. U. de Estudos Empresariais

### GUÍA DOCENTE

CURSO 2017/18

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 ENLACEOU BEN USE STREETVIEW.PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

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



### COMO CHEGAR Á ESCOLA DE EMPRESARIAIS



### INSTALACIÓNS E SERVIZOS



### EQUIPO DIRECCIÓN

DIRECTORA

D.<sup>ª</sup> CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARIA

D.ª MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTORA DE RELACIONES EXTERNAS E ALUMNADO

D.ª Mª DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTORA DE INTERCAMBIOS E RELACIONES INTERNACIONALES

D.ª ARACELI GONZÁLEZ CRESPÁN

SUBDIRECTOR DE ORGANIZACIÓN ACADÉMICA

D. EMILIO GARCÍA ROSELLÓ

---

## CALENDARIO ESCOLAR 2017-2018

---

CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO 2017-2018 DA UNIVERSIDADE DE VIGO

O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio impartido pola EUEE se pode consultar na sua páxina web:  
<http://grado-comercio.uvigo.es/es>

---

## Grao en Comercio

---

### Materias

---

#### Curso 1

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

---

#### Curso 2

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

---

**Curso 3**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01501	Contabilidade de xestión	1c	6
V06G270V01502	Decisións de financiamento no comercio	1c	6
V06G270V01503	Planificación de recursos de información integrados	1c	6
V06G270V01504	Xestión do comercio exterior	1c	6
V06G270V01505	Idioma para a negociación intercultural: Inglés	1c	6
V06G270V01507	Idioma para a negociación intercultural: Alemán	1c	6
V06G270V01601	Presentación e interpretación da información financeira	2c	6
V06G270V01603	Mercadotecnia internacional	2c	6
V06G270V01604	Dereito do traballo	2c	6
V06G270V01605	Tributación das operacións comerciais	2c	6
V06G270V01606	Estratexia empresarial e xestión de axudas	2c	6

**Curso 4**

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01701	Sistemas da información integrados para a xestión	1c	6
V06G270V01702	Creación de empresas comerciais	1c	6
V06G270V01703	Combinacións de negocios	1c	6
V06G270V01704	Xestión de riscos financeiros e comerciais	1c	6
V06G270V01705	Habilidades persoais, directivas e comerciais	1c	6
V06G270V01706	Institucións da seguridade social	1c	6
V06G270V01707	Investigación operativa na empresa comercial	1c	6
V06G270V01708	Técnicas de investigación social	1c	6
V06G270V01801	Prácticas externas	2c	6
V06G270V01802	Investigación de mercados	2c	6
V06G270V01803	Economía internacional	2c	6
V06G270V01804	Contratación mercantil	2c	6
V06G270V01805	Historia económica e do comercio	2c	6
V06G270V01806	Comercio electrónico: Elementos informáticos	2c	6
V06G270V01807	Idioma para a comunicación internacional: Inglés	2c	6
V06G270V01809	Idioma para a comunicación internacional: Alemán	2c	6
V06G270V01991	Traballo de Fin de Grao	2c	6

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Economía: Microeconomía**

Materia	Economía: Microeconomía			
Código	V06G270V01101			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web	<a href="http://fatic.uvigo.es">http://fatic.uvigo.es</a>			
Descripción xeral	La materia pretende ofrecer al alumnado una visión de la economía desde un punto de vista global para luego hacerlo desde el punto de vista microeconómico, para lo cual se analizarán el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los diferentes agentes económicos:			

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.

**Resultados de aprendizaje**

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

Desarrollar la capacidad de los estudiantes para analizar los efectos que sobre el comportamiento de los agentes económicos, y sobre los mercados, tienen los distintos cambios en la economía

CB1  
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

---

Despertar el interés del alumnado respecto al análisis de los efectos de las políticas microeconómicas de manera que sean capaces de formar una opinión sobre la eficacia de un nuevo instrumento de política económica de cara a conseguir los objetivos para los que se creó. Fomentar el trabajo en grupo y potenciar las habilidades para expresar y defender en público sus 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

**Contenidos**

Tema

Tema 1. Pensar como un economista: conceptos básicos. Escasez. Economía. Racionalidad. Eficiencia y equidad. Coste de oportunidad. Análisis marginal. Modelos económicos. Microeconomía y macroeconomía. El mercado. Variables económicas.

I. Introducción

II. La conducta de los consumidores

Tema 2. Funcionamiento de los mercados: elementos básicos de oferta y demanda. La curva de oferta, la curva de demanda y desplazamientos. Equilibrio y mecanismo del mercado. La elasticidad. Efectos de la intervención del Estado: controles de precios e impuestos.

Tema 3. Los gustos, el presupuesto y la elección del consumidor. Las cestas. Los gustos, la curva de indiferencia y la relación marginal de sustitución. La restricción presupuestaria y las variaciones de precios y renta. La elección. De la demanda individual a la demanda de mercado

III. La conducta de la empresa

Tema 4. La producción: tecnología y rendimientos de escala. La función de producción. Producto medio y marginal. Ley de rendimientos marginales decrecientes. Descripción de los rendimientos de escala.

Tema 5. Los costes de producción. Coste económico y coste contable. Coste de oportunidad. Costes irrecuperables. Costes fijos y variables. De la función de producción a la curva de coste total, coste fijo y variable. Coste medio y marginal. El coste a largo plazo y la elección de la combinación de factores que minimizan costes (recta isocoste, isocuanta y relación técnica de sustitución, elección). Decisiones de producción.

Tema 6. Maximización de beneficios y oferta competitiva. Ingreso total y beneficio. Ingreso marginal, coste marginal y maximización de beneficios. La curva de coste marginal y la decisión de oferta de la empresa competitiva. Curva de oferta de la empresa en competencia perfecta a corto y largo plazo. Equilibrio competitivo a largo plazo. Curva de oferta de la industria.

Excedente del consumidor y del productor.

IV. Competencia imperfecta y fallos del mercado

Tema 7. El poder de mercado. Monopolio natural y barreras a la entrada. Decisiones de producción y precios. El ingreso y la maximización de los beneficios. El coste del monopolio en términos de bienestar. Oligopolio y competencia monopolística.

Tema 8. Externalidades, bienes públicos e información asimétrica. Externalidades e ineficiencia del mercado. Bienes públicos frente a otros bienes. El problema del parásito.

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios	14	14	28
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	4	8	12
Sesión magistral	28	56	84
Pruebas de respuesta corta	4	22	26

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

**Metodoloxías**

	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	Dedicaremos las clases prácticas a realizar pequeñas pruebas y ejercicios que el estudiante tendrá que resolver en grupo.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	El alumno podrá acceder a una plataforma de teleenseñanza donde dispondrá de boletines de ejercicios para reforzar los contenidos de cada tema.
Sesión magistral	En las clases teóricas se expondrán de forma reducida los principales contenidos de los distintos temas, desarrollando con más detalle los puntos de mayor complejidad. Para un adecuado seguimiento y comprensión de las clases es necesario que el alumnado lea con anticipación cada uno de los temas en el manual de la asignatura.

**Atención personalizada**

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	El docente ayudará a resolver las dudas que se planteen en la resolución de ejercicios y problemas por parte del alumnado. Dedicará tiempo a aclarar las dudas que puedan surgir de lo explicado en las clases teóricas y puestas de manifiesto en la resolución de cuestiones y ejercicios.

**Evaluación**

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	La resolución de Test y pequeños ejercicios	0	CG1 CG2 CG3 CG5 CT3 CT4 CT6
Resolución de problemas y/o ejercicios	Exámenes parciales que implican la resolución de ejercicios y preguntas cortas	30	CG1 CG2 CE6 CE21 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT13
Pruebas de respuesta corta	Examen final.	70	CG1 CG2 CG3 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

La nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final (70% de la nota final) y de la nota de evaluación continua (30% de la nota final). El examen final (hasta 7 puntos) se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La evaluación continua (hasta 3 puntos) incluye la resolución de ejercicios y cuestiones de manera autónoma.

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

Aquellos alumnos que no presenten la solicitud de renuncia a la evaluación continua serán calificados según la modalidad de evaluación continua (70% de la nota, la del examen final y el 30% restante la de evaluación continua).

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

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

Pindyck, R. y Rubinfeld, D, Microeconomía, 8ª, Pearson, 2013, Madrid

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

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

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

#### Bibliografía Complementaria

### Recomendaciones

#### Materias que continúan o temario

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

---

**Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

---

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Empresa: Matemáticas comerciales**

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

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
CE21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
CE22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.

CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT12	CT12. Creatividad.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

<b>Resultados de aprendizaje</b>
----------------------------------

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Utilizar metodologías desarrolladas para la valoración de operaciones financieras compuestas	CG1 CG2 CG6 CE4 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT5 CT6 CT10 CT11 CT12 CT17 CT18
Saber cuales son los elementos intervinientes y plantear y calcular las diferentes magnitudes en operaciones de formación y amortización de capitales.	CG1 CG2 CG3 CG6 CE22 CE24 CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT17 CT18
Conocer y disponer de las habilidades necesarias para la elección y discriminación de operaciones financieras en función de elementos identificadores de coste y/o rendimiento	CG2 CG3 CG6 CE6 CE19 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

<b>Contenidos</b>
-------------------

Tema	
1. Fundamentos básicos	1.1. Conceptos básicos en la elección financiera 1.2. Leyes financieras 1.3. Suma financiera de capitales 1.4. Operación financiera 1.4.1. Concepto y elementos 1.4.2. Clasificación 1.4.3. Reserva matemática o saldo financiero 1.5. Magnitudes financieras
2. Regímenes Clásicos de Capitalización	2.1. Leyes financieras de capitalización 2.2. Operaciones financieras simples 2.3. Intereses 2.4. Tipos de interés 2.5. Comparaciones entre regímenes Anexo: Cuentas corrientes bancarias de depósito y de crédito
3. Regímenes Clásicos de Descuento	3.1. Leyes financieras de descuento 3.2. Operaciones financieras simples de descuento 3.3. Descuentos 3.4. Tantos de descuento Anexo: El descuento bancario
4. Rentas financieras ciertas	4.1. Concepto y elementos 4.2. Clasificación 4.3. Propiedades 4.4. Valor capital o financiero de una renta 4.5. Rentas discretas con rédito periodal constante 4.5.1. Con términos constantes 4.5.2. Con términos variables
5. Operaciones de amortización de capitales	5.1. Concepto 5.2. Planteamiento general 5.3. Periodos de Carencia 5.4. Métodos de amortización 5.4.1. Amortización americana 5.4.2. Progresivo o francés 5.4.3. Con cuotas de amortización constantes 5.4.4. Con términos variables 5.4.5. Con tipos indicados
6. Tantos de coste y rendimiento de las operaciones financieras	6.1. Introducción 6.2. Tantos de coste y de rendimiento nominales 6.3. Tantos de coste y de rendimiento medios 6.4. Tantos de coste y de rendimiento efectivos 6.5. Tasa anual equivalente (TAE), coste y rendimiento efectivo remanente (CER/RER)

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	24	24	48
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	12	28
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	2	40	42
Pruebas de respuesta corta	2	6	8
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	2	10	12

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

### Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral.

Prácticas de laboratorio	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios especiales con equipamiento y software informático especializado.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividad en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Prácticas de laboratorio	Aprendizaje colaborativa a través de conjunto de tareas y de actividades que se proponen al alumno, siguiendo un itinerario de aprendizaje. Las tareas deben ser realizadas en un tiempo determinado.

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre algunos aspectos concretos. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. En este apartado, en el proceso de valoración continua, una parte de la calificación se obtendrá en función de la asistencia continuada, participación en el proceso de enseñanza-aprendizaje y rendimiento alcanzado.	40	CG1 CG2 CG3 CG6 CE4 CE6 CE19 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Pruebas para evaluación de las competencias que incluyen preguntas abiertas sobre un tema. Los alumnos deben desarrollar, relacionar, organizar y presentar los conocimientos que tienen sobre la materia en una respuesta extensa.	60	CG1 CG2 CG6 CE4 CE6 CE19 CE21 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT11 CT12 CT16 CT17 CT18
---	---	----	--

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas escritas de respuesta corta y de respuesta larga, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Las pruebas de respuesta corta conjuntamente con la valoración de la participación activa del alumno representan 40% de la calificación sobre una base de 10 puntos. En este proceso de evaluación continua, se realizará una prueba escrita de respuestas largas que supondrá el 60% de la nota de la materia. Esta prueba de respuestas largas se califica sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 3 puntos para que tenga efecto la valoración por el descrito proceso de evaluación continua. La materia está superada cuando las aportaciones de las calificaciones de las pruebas anteriores a la calificación total alcance, como mínimo, 5 de los 10 puntos posibles.

Los alumnos que no superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, podrán superarla a través de un examen global escrito que se realizará en las fechas oficiales establecidas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia. Los alumnos que concurran a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global escrito de la materia en la fecha establecida por el centro, que será puntuado de 0 a 10 puntos, siendo 5 puntos el aprobado.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

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

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

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que continúan o temario**

---

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

---

**Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

---

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**Outros comentarios**

---

Esta guía Docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. Por lo tanto podría ser objeto de posteriores ajustes a medida que lo aconseje el propio desarrollo del curso académico. Por otro lado, esta guía aporta a los alumnos la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso de formación.

---

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

Materia	Empresa: Principios de xestión responsable			
Código	V06G270V01103			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	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		Tipoloxía
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.	- saber
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.	- saber facer
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.	- Saber estar / ser
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.	- saber
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.	- saber - saber facer
CE11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.	- saber
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	- saber - saber facer
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	- Saber estar / ser
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	- Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	- saber - saber facer

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Coñecer as áreas funcionais da empresa para dispor dunha visión global da organización na súa contorna, así como das funcións directivas que se orientan desde unha perspectiva ética á consecución dos obxectivos empresariais.	CG1 CE4 CE11 CE14 CT15
Aplicar os procedementos de análise e coñecementos adquiridos á resolución de problemas e cuestión concretas a nivel estratéxico e operativo no ámbito das diferentes áreas funcionais da empresa.	CG2 CE6 CT18

Capacitar ao alumnado para que comunique as súas ideas de forma obxectiva, sintética e comprensible para outros, con claridade, evitando as barreiras da comunicación e potenciando o traballo en equipo.	CT1
Conseguir que o alumnado comprenda a importancia de practicar unha conducta responsable, tanto a nivel da organización como profesional cos axentes internos e externos.	CG5 CT15
Comprender o concepto de calidade, a súa repercusión nas tarefas e función, e a súa influencia no desempeño comercial, así como saber implantar e avaliar sistemas de xestión e normas de calidade.	CE11

## Contidos

Tema	
Tema 1. A empresa e a súa contorna.	Concepto de empresa A empresa como sistema Subsistemas da empresa Entorno e empresa Posición competitiva da empresa
Tema 2. O empresario e os obxectivos empresariais.	Teorías da empresa Teoría do empresario Obxectivos empresariais Obxectivos e grupos de interés
Tema 3. Ética e responsabilidade na empresa do século XXI.	Introducción Concepto de ética e moral Ética empresarial Colectivos afectados pola ética empresarial Os custos da falta de ética
Tema 4. A ética e a dirección de empresas.	Componentes do sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humano Sistema cultural Sistema político Responsabilidade da dirección
Tema 5. A xestión responsable dos recursos financeiros.	Obxectivos e tarefas da función financeira Concepto de inversión Valoración de inversións Ciclo de explotación da empresa e a súa xestión Financiación Fontes de financiación
Tema 6. Empresa e produción responsable.	Sistema de produción Eficiencia e produtividade I+D+i Custos de produción Capacidade de produción e localización Xestión de inventarios
Tema 7. Sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental	Concepto de calidade. Implantación de sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental Ferramentas de apoio

## Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	28	0	28
Resolución de problemas e/ou exercicios	28	0	28
Estudo de casos/análises de situacións	8	22	30
Probas de resposta curta	1	31	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	30	32

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión 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 e/ou exercicios	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno de forma individual ou en grupo baixo a supervisión do profesor.

Estudo de casos/análises de situacións

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/análises de situacións	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
Probas de resposta curta	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polo alumno sobre a materia. A resposta debe ser breve.	50	CG1 CE4 CE6 CE11 CE14
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de exercicios, casos ou supostos sobre contidos e conceptos desenvolvidos na materia	50	CG2 CG5 CT1 CT15 CT18

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

O alumno 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, os profesores resérvanse a posibilidade de expor algún traballo ou actividade, así como valorar a asistencia participativa a clase.

\* A concreción das actividades a realizar dependerá en gran medida do número de alumnos, medios para traballar en grupo, etc.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

### 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 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****Matemáticas: Matemáticas**

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

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

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

## Contidos

### Tema

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

## Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	26	26	52
Resolución de problemas e/ou exercicios	15	22.5	37.5
Presentacións/exposicións	2	10	12
Titoría en grupo	1	10	11
Actividades introdutorias	1	2	3
Probas de tipo test	1.5	4.5	6
Probas de resposta curta	1.5	9	10.5
Probas de resposta longa, 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
Sesión maxistral	Exposición por parte da profesora das liñas xerais dos contidos, teóricos e prácticos, sobre a materia; có obxectivo de facilitar a adquisición de coñecementos por parte do alumnado.
Resolución de problemas e/ou exercicios	Nas clases prácticas, en grupo pequeno, fomentárase a intervención do alumnado para expoñer as súas dificultades, intervir na resolución das dificultades plantexadas por outras/os compañeiras/os, ou en exercicios e cuestións plantexadas pola profesora. O alumnado deberá desenvolver, de forma individual ou en grupo, as solucións adecuadas a unha serie de problemas e/ou exercicios que se formulan, relacionados coa materia. Dito traballo deberá ser abordado 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. Aquelas dificultades que persistan despois das sesións prácticas, atenderase (de forma individual ou en grupo reducido: 2-3 persoas) no despacho, nas horas de titoría expresamente dedicadas a ese fin.

Presentacións/exposicións	Exposición por parte do alumnado, ante a docente e grupo de estudantes, dun tema que deberá realizarse en grupo.
Titoría en grupo	Entrevistas obrigatorias do alumnado que ten que expoñer un mesmo traballo ca profesora da materia para asesoramento/desenvolvemento do mesmo. Cada grupo deberá ter, a lo menos, unha titoría inicial e outra a semana anterior á exposición do tema. Na primeira planificarase e distribuirase o traballo entre as distintas persoas que conforman o grupo. Na última deberá presentarse un esquema da exposición, a contribución de cada membro do grupo ó traballo e respostarase a tódalas cuestións, sobre a exposición e o traballo previo de cada membro, que formule a profesora.
Actividades introdutorias	Terá lugar o primeiro día de clase. Nesa sesión farase a presentación da materia e da prateria Tema. Aproveitarase tamén para realizar unha enquisa con información relevante sobre a materia.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	Nas clases prácticas atenderanse todas aquelas dúbidas que teña o alumnado para o seguimento da materia.
Titoría en grupo	Faranse de forma obrigatoria, nas sesións prácticas, para seguimento do traballo en grupo, que deberán expoñer nunha das últimas sesións ante o grupo práctico. De forma voluntaria, o alumnado poderá asistir a sesións de titoría, individualmente ou en grupo de 2-3 persoas, para resolver todas aquelas dificultades que lles vaian xurdindo ó longo do curso. Estas sesións realizaranse no despacho e no horario fixado para tal fin.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión maxistral	Avaliaranse os contidos das pequenas referencias biográficas sobre personaxes matemáticos dadas ó principio das sesións maxistrals.	5	CT4 CT17
Resolución de problemas e/ou exercicios	Valorarase o traballo realizado nas clases prácticas, e o resultado das probas recollidas ó final das mesmas. (25%) Ó longo do cuadrimestre, nas clases prácticas, farase un seguimento da asimilación dos contidos, tanto teóricos como prácticos, por parte do alumnado mediante probas ó final de cada tema. (60%)	85	CE21 CT3 CT4 CT5 CT17
Presentacións/exposicións	Na exposición do tema valorarase, fundamentalmente, a estrutura e presentación (claridade expositiva, uso de material multimedia, . . ) que faga cada membro do grupo.	5	CT3 CT17
Titoría en grupo	Seguimento das diversas reunións do grupo, que prepara un mesmo tema, coa profesora. Valorarase o grado de implicación de cada membro na elaboración do traballo do grupo e o resultado final do mesmo.	5	CT3 CT4 CT17

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

Para ser avaliado cas normas descritas anteriormente, avaliación continua, o alumnado deberá asistir a lo menos ó 80% das sesións presenciais da materia. A ausencia a máis de 3 sesións maxistrals ou a máis de dúas sesións prácticas, levará á perda do dereito a ser avaliada/o en avaliación continua.

O alumnado que non supere a avaliación continua deberá presentarse a un exame final nas datas fixadas oficialmente polo Centro.

Neste exame final se avaliarán, mediante preguntas teóricas e prácticas, todos os contidos da materia.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Besada Morais, M.; et al., Cálculo de varias variables: Cuestiones y ejercicios resueltos., 1ª Edición., Pearson Educación, 2001, Madrid

Blanco García, S.; et al., Matemáticas Empresariales I: Enfoque teórico-práctico. Vol.1. Álgebra Lineal, 1ª Edición., AC Thomson, 2002, Madrid

Blanco García, S.; et al., Matemáticas Empresariales I: Enfoque teórico-práctico. Vol. 2. Cálculo diferencial., 1ª Edición., AC Thomson, 2004, Madrid

Calvo, M. E.; et al., Problemas Resueltos de Matemáticas Aplicadas a la Economía y la Empresa., 1ª Edición., AC Thomson, 2003, Madrid

Cámara Sánchez, A.; et al., Problemas Resueltos de Matemáticas para Economía y Empresa., 1ª Edición., AC Thomson, 2003, Madrid

Demana, F.D.; et al., Matemáticas Universitarias Introductorias con Nivelador Mymathlab., 1ª Edición., Pearson Educación, 2009, Madrid

Jarne, G.; et al., Matemáticas para la Economía: Álgebra Lineal y Cálculo Diferencial, 1ª Edición., McGraw Hill, 2001, Madrid

Jarne, G.; et al., Matemáticas para la Economía: Programación Matemática., 1ª Edición., McGraw Hill, 2001, Madrid

Jarne, G.; et al., Matemáticas para la Economía. Libro de Ejercicios: Álgebra Lineal y Cálculo Diferencial, 1ª Edición., McGraw Hill, 2004, Madrid

Larson, R.; Edwards, B.H., Cálculo 1: De una variable., 9ª Edición., McGraw Hill, 2010, Mexico

Larson, R.; Edwards, B.H., Cálculo 2: De varias variables., 9ª Edición., McGraw Hil, 2010, Mexico

Verdejo Rodríguez, Amelia, Matemáticas: Grao en Comercio, 1ª Edición., Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo, 2013, Vigo

---

## Recomendacións

---

### Outros comentarios

---

Levar a asignatura ó día.

Isto significa que, aparte da asistencia e aproveitamento das sesións presenciais, é imprescindible dedicar aproximadamente dúas horas un par de veces á semana, a traballo persoal e/ou en grupo; no que se revise e consolide o traballo realizado nas sesións presenciais.

Deste modo estarase en condicións de seguir e aproveitar adecuadamente as sesións da semana seguinte.

---

<b>DATOS IDENTIFICATIVOS</b>				
<b>Sociología: Sociología del consumo</b>				
Materia	Sociología: Sociología del consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción xeral	Esta asignatura tiene como objetivo fundamental proporcionar al alumnado los conocimientos necesarios para entender el significado social del consumo así como las lógicas que subyacen en las diversas prácticas de consumo.			

<b>Competencias</b>		
Código		Tipología
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE8	CE8. Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser

<b>Resultados de aprendizaje</b>	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

Reconocer y analizar la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.

CG3  
CG5  
CG6  
CE3  
CE8  
CE14  
CT4  
CT5  
CT10  
CT15

Comprender y analizar la evolución del consumo teniendo en cuenta los cambios económicos, sociales y culturales.

CG3  
CG5  
CG6  
CE3  
CE8  
CE14  
CT4  
CT5  
CT10  
CT15

Saber reconocer y evaluar las bases sociales y culturales del funcionamiento de los mercados así como los estilos de vida y las prácticas de consumo desde la perspectiva de género.

CG3  
CG5  
CG6  
CE3  
CE8  
CE14  
CT4  
CT5  
CT10  
CT15

## Contenidos

### Tema

- |  |  |
|--|--|
| 1. La sociedad de consumo: emergencia y consolidación.             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aproximación a la sociedad de consumo: conceptualización y contextualización.</li> <li>- Formación y desarrollo de la sociedad de consumo de masas.</li> <li>- La sociedad de consumo en España.</li> </ul>   |
| 2. Bases sociales y culturales del funcionamiento de los mercados. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Constitución del sujeto social del consumo: los nuevos sujetos de consumo.</li> <li>- Consumo y relaciones sociales: relaciones de género y relaciones de consumo.</li> <li>- La importancia de las redes sociales en el funcionamiento de los mercados.</li> </ul> |
| 3. Configuración social del mercado y prácticas de consumo.        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La(s) cultura(s) de consumo.</li> <li>- Los efectos sociales y culturales de las prácticas de consumo.</li> <li>- La construcción de las identidades sociales y de los estilos de vida.</li> </ul>  |
| 4. La política del consumo: relaciones de poder                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Globalización, producción y consumo.</li> <li>- Los nuevos espacios y tiempos de consumo.</li> <li>- Los nuevos modelos y prácticas de consumo.</li> </ul>  |

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	28	56	84
Estudio de casos/análisis de situaciones	8	8	16
Presentaciones/exposiciones	7	7	14
Trabajos tutelados	16	16	32
Pruebas de tipo test	4	0	4

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

## Metodoloxías

Descrición

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

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Trabajos tutelados	Se realizará un seguimiento personalizado, individualmente o en grupo reducido de los trabajos.

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Trabajos tutelados	Se valorará la elaboración de un trabajo que se irá desarrollando en las clases prácticas, así como su exposición. Se considerará la profundidad del trabajo, la metodología, los contenidos, resultados y conclusiones.  Se evaluarán los resultados de aprendizaje.	25	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará la resolución de los casos prácticos planteados.  Se evaluarán los resultados de aprendizaje.	10	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15
Pruebas de tipo test	Se realizarán pruebas tipo test sobre todos los contenidos de la asignatura.  Se evaluarán los resultados de aprendizaje.	65	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15

### Otros comentarios e evaluación de Xullo

#### EVALUACIÓN CONTINUA

El alumnado deberá asistir, al menos, al 80% de las sesiones presenciales de la materia. Esta evaluación continua se realizará tal y como figura en el apartado de Evaluación.

Renuncia a la Evaluación Continua: Se podrá renunciar a la evaluación continua por causas justificadas, presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: un mes desde el inicio de la actividad docente.

## EXAMÉN FINAL

El alumnado que no se acoja al sistema de evaluación continua será evaluado en un exámen final en las fechas fijadas por el Centro. Este exámen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la asignatura. Representará el 100% de la nota final.

---

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

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

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

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

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

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

Bourdieu, P, La distinción, Taurus, 2006, Madrid

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

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

Sassatelli, R., Consumo, cultura y sociedad, Amorrortu, 2012, Buenos Aires

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

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

#### **Bibliografía Complementaria**

---

### **Recomendaciones**

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

Materia	Economía: Economía española e mundial			
Código	V06G270V01201			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	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	<p>(*)Economía Española e Mundial é unha materia básica que consta dun total de 6 créditos ECTS, que se corresponden con 150 horas de traballo do estudante, das cales 50 son actividades presenciais, mentres que o resto serán actividades de traballo persoal.</p> <p>Esta materia pretende iniciar ao estudante no coñecemento da Economía Aplicada, comenzando pola análise da Economía Mundial e Española. Trátase de que comprenda o funcionamento e estrutura da Economía Mundial e Española, facendo fincapé, por unha banda, nas diferencias entre Países Desenvolvidos e Países en vías de Desenvolvemento, e por outra banda, na estrutura económica de España.</p> <p>Organízase en Actividades Básicas (AB) e Actividades Complementarias (AC)</p>			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Adquirir coñecementos básicos para entender o funcionamento da economía mundial e española	CG3 CE1 CE3 CT3
Manexar a información estatística proporcionada polas fontes estatísticas da economía mundial e de España	CG3 CT13
Sintetizar a información estatística en indicadores económicos relevantes	CG3 CE1 CE3

Elaborar e expoñer os resultados, empregando nun nivel básico os programas informáticos de cálculo e realizar gráficos e presentacións	CG3 CG4 CT15 CT17
Redactar e sintetizar os resultados anteriores	CG3 CG4 CE1 CT3 CT13 CT15 CT17
Someter a contraste e discusión as ideas proporcionadas nas leccións maxistras	CG4 CE1 CT3 CT17
Revisar con certa periodicidade a evolución dos resultados acadados	CT3 CT15 CT17
Xestión persoal efectiva entornos de tempo, planificación e comportamento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal	CT3 CT13 CT15 CT17
Amosar motivación polocalidade e pola mellora continua	CT15 CT17

### Contidos

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

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	30	0	30
Prácticas de laboratorio	15	0	15
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	0	39	39
Probas de tipo test	0	20	20
Probas de resposta curta	0	30	30
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	4	10	14
Observación sistemática	1	1	2

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	As sesións maxistras forman parte das Actividades Básicas da Materia. En cada unha das sesións, o profesorado desenvolverá os contidos do Programa. Tomárase como punto de partida as preguntas destacadas en cada un dos temas, así como os resultados e conclusións que se vaian acadando simultaneamente nas outras actividades docentes relacionadas co tema.

Prácticas de laboratorio As prácticas de laboratorio forman parte das Actividades Básicas. En cada unha delas o alumnado realizará un exercicio en que deberá aprender a manexar información para o estudo da economía mundial e de España.  
Con ditos exercicios o estudiantado 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 e/ou exercicios 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 envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

**Probas** Descrición

Probas de resposta curta 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 envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

Probas de resposta longa, 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 envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

Observación sistemática 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 envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Actividades Complementarias de traballo persoal (non presencial). Exercicios que demostren a capacidade autónoma de cada estudante.	20	CG4 CE1 CT3 CT15
Probas de tipo test	Actividades básicas de traballo persoal (presencial e non presencial) que inclue a realización de cuestionarios vinculados ás clases maxistras e ás sesións prácticas de laboratorio.	20	CE1 CT3
Probas de resposta curta	Actividades básicas de traballo persoal (presenciais ou non presenciais) consistentes en responder por escrito, de forma sintética, ás preguntas relevantes de cada tema do programa (desenvolto nas sesións maxistras).	20	CG3 CG4 CE1 CT3 CT15

Probas de resposta longa, 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.	30	CG3 CG4 CE1 CT3 CT13 CT15 CT17
Observación sistemática	Avaliarase a actitude persoal do estudante que se verificará a través do seguimento periódico.	10	CT13 CT15 CT17

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

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

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

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

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

### **Recomendacións**

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

Economía internacional/V06G270V01803

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

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

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

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

### **Outros comentarios**

Para o correcto seguimento da materia é preciso contar con acceso a internet e unha conta de correo electrónico, a utilización da Plataforma de Docencia Virtual e o manexo de programas informáticos básicos (unha folla de cálculo e un procesador de textos). Neste Centro, a Plataforma de Docencia Virtual será a Plataforma Tem@. Aqueles estudantes que non dispoñan de internet, poderán usar ordenadores de acceso libre existentes.

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

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

Materia	Economía: Macroeconomía			
Código	V06G270V01202			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición				
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Rocha Álvarez, Jose Maria da			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús Rocha Álvarez, Jose Maria da			
Correo-e	jmrocha@uvigo.es			
Web	<a href="http://webs.uvigo/freire-seren">http://webs.uvigo/freire-seren</a>			
Descrición xeral	Neste curso proporcionase aos alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprensión dos problemas macroeconomicos, e por outra, a familiarización das ferramentas e os instrumentos analíticos que permitan analizar os devanditos problemas.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Capacidade de xerar reflexións propias sobre problemas de natureza económica.	CB3 CB4 CG6 CT4
Comprender a linguaxe económica básica e o modo de pensar dos economistas	CB2 CB3 CB4 CB5 CG6 CT4 CT5

Capacidade de formular argumentacions simples de relación das variables económicas, baseados na utilización de instrumentos graficos

CB2  
CB3  
CB4  
CG3  
CE21  
CT3  
CT4  
CT5

## Contidos

Tema	
Tema 1. Visión general de la macroeconomía	1.1 De la microeconomía a la macroeconomía 1.2 Objetivos de la macroeconomía e instrumentos de la política macroeconómica 1.3 La medición de la renta de un país: el PIB.
Tema 2. El equilibrio del mercado de bienes	2.1 El consumo, el ahorro y la función de inversión. El gasto público 2.2 El modelo keynesiano de equilibrio en el mercado de bienes 2.3 La curva IS
Tema 3. El equilibrio del mercado financiero.	3.1 La oferta de dinero: El dinero, los bancos, el multiplicador monetario y la política monetaria. 3.2 La demanda de dinero: La determinación del tipo de interés. 3.3 El equilibrio del mercado financiero. La curva LM.
Tema 4. Análisis conjunto de los mercados de bienes y financieros. El modelo IS-LM	4.1 El modelo IS-LM 4.2 La Demanda agregada y la curva DA
Tema 5. El mercado de trabajo	5.1 Variables relevantes del mercado de trabajo. 5.2 Determinación de salarios. 5.3 Determinación de precios. 5.4 Tasa de paro natural.
Tema 6. Análisis conjunto de todos los mercados: El modelo OA-DA	6.1 La obtención de la curva de oferta. El equilibrio a corto y medio plazo. 6.2 La curva de Phillips: El dilema inflación/paro.
Tema 7. Ahorro, Capital, Progreso Tecnológico y Crecimiento	7.1 Los Hechos del crecimiento 7.2 Modelo de Solow
Tema 8. La Macroeconomía de una economía abierta:	8.1 Balanza de pagos y tipos de cambio. 8.2 Mercado de divisas. 8.3 Mercados financieros y tipos de cambio.

## Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	30	36	66
Resolución de problemas e/ou exercicios	26	52	78
Probas de resposta curta	1.5	1.5	3
Outras	1.5	1.5	3

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Exposición oral complementada co uso de medios audiovisuais e a introducción de algunhas preguntas dirixidas ó estudante, coa finalidade de transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe
Resolución de problemas e/ou exercicios	Metodoloxía que permite ó alumnado aprender de forma efectiva a través da realización de actividades de carácter práctico tales como exercicios e supostos mediante o uso do aprendido nas leccións maxistras. Os obxectivos desta técnica son: alcanzar unha maior competencia dos contidos aprendidos na teoría e ilustrar as súas potenciais aplicacións

## Atención personalizada

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

## Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exámenes con probas de resolución de problemas e exercicios.	20	CB2 CB3 CB4 CB5 CG3 CG6 CE21 CT3 CT4 CT5
Probas de resposta curta	Probas tipo test que permitan avaliar os coñecementos adquiridos nos distintos temas	80	CB2 CB3 CB4 CB5 CG3 CE21 CT3 CT4 CT5
Outras	.	0	

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

A nota final da materia na convocatoria de Maio-Xuño constará de dous bloques. Por un lado, o exame final valerán ata un 80% da nota (8 puntos) e doutra banda, a avaliación continua que pesará ata un 20% na nota final (2 puntos).

A avaliación continua do alumno inclúe a asistencia ás clases, a entrega de exercicios, e a nota dos pequenos controis que periódicamente se poidan facer.

O alumnado que non siga a avaliación continua a súa nota será a obtida no examen final, valorado sobre 10 puntos

O exame final realizarase na data oficial establecida no calendario de exames.

Na convocatoria de Xullo e posteriores, a nota final será a obtida no examen oficial.

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

Blanchard, O, Macroeconomía, 2ª edición, Prentice Hall, 2000

Mankiw, G, Macroeconomía, 4ª Edición, Antoni Bosch, 2001

Acemoglu D. , D. Laibson y J.A. List, Economics, 1ª edición, Pearson, 2016

### **Recomendacións**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Empresa: Fundamentos de contabilidad**

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

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT12	CT12. Creatividad.

<b>Resultados de aprendizaje</b>	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer los fundamentos básicos y metodológicos para el diseño y organización del sistema contable, así como la aplicación de las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para la toma de decisiones para usuarios internos y externos	CG1 CG3 CE4 CT3 CT5
Capacitar al estudiante para la búsqueda, análisis, síntesis e interpretación de la información contenida en las cuentas anuales	CG2 CE6 CE20 CT1 CT3 CT12 CT18
Capacitar al estudiante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo	CG5 CE24 CT4 CT6 CT8 CT12

<b>Contenidos</b>	
Tema	
1. Introducción	Concepto y evolución Entidades y sujetos sobre los que informar División de la contabilidad Requisitos de la información contable
2. El Patrimonio	Estados contables básicos Patrimonio y balance Inventario Masas patrimoniales El balance; su equilibrio y clasificación en masas patrimoniales.
3. Técnica contable; la cuenta	Justificación Terminología y tipología Funcionamiento cuentas de balance. Razonamiento contable
4. El resultado contable; su determinación	Empresas de servicios, comerciales e industriales La determinación del resultado; fases.
5. El ciclo contable	Apertura Operaciones del ejercicio Balance comprobación Determinación resultado y regularización Cierre Estados contables de síntesis. Contabilidad y legislación mercantil.
6. Normalización contable; el PGC	Normalización contable Estructura y contenido del PGC Marco conceptual Normas de registro y valoración Cuentas anuales Cuadro de cuentas Adaptación del cuadro cuentas a la clasificación funcional del balance Definiciones y relaciones contables.
7. Definiciones y relaciones contables. (I)	Existencias; clasificación Valoración de las existencias Modelo de funcionamiento
8. Definiciones y relaciones contables. (II)	Compras y descuentos en compras Ventas y descuentos en ventas. Gastos de transporte. Modelo contable del IVA

9. Definiciones y relaciones contables. (III)	Gastos de personal. Las insolvencias de tráfico; métodos para la contabilización del deterioro. Problemática contable de los envases y embalajes.
10. Definiciones y relaciones contables. (IV)	Operaciones con efectos comerciales: el descuento de efectos y la gestión de cobro. Las provisiones del subgrupo 14.

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	27	0	27
Resolución de problemas y/o ejercicios	22	33	55
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	64	64
Otras	2	0	2
Otras	2	0	2

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Exposición y resolución, por parte del profesor, de ejercicios que ilustran la parte teórica explicada, fomentando la discusión en el aula sobre propuestas alternativas de solución.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico.

### **Atención personalizada**

### **Evaluación**

Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Otras El alumno realizará una primera prueba teórico-práctica a mitad de curso sobre contabilidad no normalizada (temas 1 al 5)	35	CG2 CE24 CT1 CT4 CT5
Otras El alumno realizará una segunda prueba teórico-práctica a final de curso sobre contabilidad normalizada, operaciones del ciclo de explotación con contabilización adaptada al PGC. (temas 6 al 10)	65	CG2 CE24 CT1 CT4 CT5

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Evaluación continua:

La calificación final se obtendrá por suma aritmética de los dos exámenes propuestos a lo largo del curso.

Quienes no superen la materia por evaluación continua habrán de presentarse al examen final, en las fechas de convocatoria oficial (ordinaria y extraordinaria), que constará de teoría y práctica. La calificación se obtendrá por la media, según ponderación que se determine, de ambas partes siendo preciso para superar la materia obtener al menos un 3 en cada una de las partes. La materia se supera con una calificación de 5.

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

J.L.Wanden Berghe Lozano (Coord.), Contabilidad Financiera I, Edit.Pirámide, 2014

José Luis Sáez Ocejo, Antología del Disparate contable (Con solucionario), Andavira Editores, 2014

V. Montensinos Julve, dir., Fundamentos de Contabilidad Financiera, Edit. Pirámide, 2010

Elisabeth Bustos Contell, Matemáticas financieras en el nuevo PGC, Ediciones Pirámide, 2010; 2ª edición

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, 2014

J.L.Wanden Berghe y E. Fernández Daza, Introducción a la Contabilidad, Edit. Pirámide, 2012

Ángel Muñoz Merchante, Introducción a la Contabilidad, Edit. Ediciones Académicas, 2014

MANUEL GUTIERREZ VIGUERA, SUPUESTOS CONTABLES RESUELTOS EN BASE AL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD, Edit. Ra-ma, 2012

Mª del Mar Camacho y Mª José Rivero, Introducción a la Contabilidad Financiera, Edit. Perason, 2010

Jesús Omeñaca García, SUPUESTOS PRACTICOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA Y DE SOCIEDADES., Edit. Deusto, 2010

García Benau, M.ª A.; Vico Martínez, A., Introducción a la Contabilidad Financiera, Edit. CEF, 2011

Arquero Montaño, José Luis; Jiménez Cardoso, Sergio M.; Ruiz Albert, Ignacio, Introducción a la Contabilidad Financiera, Edit. Pirámide, 2012, 3ª edic.

Fernández Cuesta, C. y C. Gutiérrez, Introducción a la Contabilidad Financiera, Edit. Pirámide, 2014

E. Albelda Pérez, y L. Sierra G., Introducción a la Contabilidad Financiera. Ejercicios Básicos, Edit. Pirámide, 2015

---

## Recomendaciones

---

### Materias que se recomienda tener cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

---

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

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

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

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

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

CB2  
CB3  
CG3  
CG7  
CG8  
CE3  
CE8  
CE8  
CE26  
CT1  
CT6  
CT7  
CT11

---

Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.

CB2  
CB3  
CG1  
CG4  
CG5  
CE1  
CE5  
CT2  
CT3  
CT4  
CT5  
CT8  
CT9  
CT10  
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.

CB1  
CB3  
CB4  
CB5  
CG3  
CG4  
CE2  
CT2  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT7  
CT8  
CT10

---

Capacidade para liderar e traballar en equipo.

CB1  
CB3  
CB4  
CB5  
CG3  
CG4  
CG5  
CG6  
CG7  
CE1  
CE3  
CE4  
CE5  
CT2  
CT3  
CT6  
CT8  
CT8  
CT9  
CT15  
CT16  
CT18

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

<b>Planificación docente</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	28	28	56
Estudo de casos/análises de situacións	24	48	72

Foros de discusión	0	4	4
Probas de tipo test	2	6	8
Probas de resposta curta	2	8	10

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase, preguntas e participación do alumnado nos conceptos desenvolvidos na sesión
Estudo de casos/análises de situacións	Casos reais, lecturas, análise de actuacións empresariais, debates, etc. A resolver en grupo ou individualmente.
Foros de discusión	Participación no foro aberto en faitic relacionados con temas de marketing. Participación en debates, aportación de novas e propostas diversas.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	Haberá atención personalizada para o estudo e comprensión da materia, así como para os traballos derivados do estudo de casos ou análise de situacións.
Probas	Descrición
Probas de resposta curta	Haberá atención personalizada para o estudo e comprensión da materia, así como para os traballos derivados do estudo de casos ou análise de situacións.
Probas de tipo test	Haberá atención personalizada para o estudo e comprensión da materia, así como para os traballos derivados do estudo de casos ou análise de situacións.

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos/análises de situacións	Desenvolvemento, presentación e entrega dos casos preparados na clase	27	CG5 CE26 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Foros de discusión	Participación no foro aberto en faitic. A puntuación dependerá da cantidade e calidade de participacións, que definan a motivación pola asignatura.	3	CT1 CT3 CT4 CT12 CT16 CT18

Probas de resposta curta	Preguntas curtas, mini-casos, problemas, situacións que se lle plantexan ós alumnos para definir o seu nivel de coñecemento e manexo dos conceptos tratados nas clases.	40	CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT17
Probas de tipo test	Probas tipos test parciais ó longo do curso. Poden incorporar alguna pregunta a desenvolver ou algunha resolución breve dun caso.	30	CT3 CT4 CT5 CT6 CT7

## Outros comentarios e avaliación de Xullo

### Avaliación continua

Para ter dereito á avaliación continua os alumnos deben asistir a un mínimo do 65% das clases prácticas e realizar as actividades que se soliciten, tanto nas clases como fose do horario de clases (HTA e HTC).

A estes efectos NON se consideran entregadas as prácticas que non se suban á plataforma Faitic, se os profesores habilitan unha entrada en "exercicios", ou, na súa falta, que non se entreguen en papel.

A nota da práctica ou exercicio non é superior ao 3 sobre 10. A entrega fóra de prazo ten unha penalización mínima do 25% da nota. Despois de transcorridos 15 días da data máxima de entrega as tarefas ou actividades non se valoran, salvo excepcións debidamente xustificadas.

Para obter a cualificación final as puntuacións parciais ponderaranse de acordo coas porcentaxes indicadas anteriormente, debendo conseguir o alumno un aprobado nas prácticas e foros e, nas probas e exames.

### Avaliación tradicional

Os alumnos deben aprobar o exame fixado oficialmente que será máis completo que o exame en avaliación continua. A materia a exame será tanto teórica como práctica.

### Segunda oportunidade

Os alumnos en avaliación continua completarán as tarefas e actividades realizadas durante o curso e realizarán o exame oficial. Os alumnos que optasen pola avaliación tradicional teñen que aprobar o exame oficial.

**En todos os sistemas e oportunidades o aprobado será un 5 sobre 10.**

## Bibliografía. Fontes de información

### Bibliografía Básica

### Bibliografía Complementaria

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

Roger A. Kerin et al., Marketing, 9ª McGraw Hill, 2014

Miguel Santesmases Mestre et al., Fundamentos de marketing, Pirámide, 2009

Philip Kotler, Gary Armstrong, Principios de marketing, 12ª Pearson Educación, 2008

Philip Kotler, Gary Armstrong, Fundamentos de marketing, 11ª Pearson Educación, 2013

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

## Recomendacións

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Socioloxía: Socioloxía do consumo/V06G270V01105



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

Materia	Estatística: Estatística			
Código	V06G270V01205			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	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	Tipoloxía
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

**Resultados de aprendizaxe**

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

**Contidos**

Tema	
TEMA 1. Análise de datos do comercio	1.1 Estadística descriptiva. 1.2 Fontes de datos.
TEMA 2. Números índices	2.1 Índices de prezos, cantidades e valor 2.2 Estudo de diversos Índices
TEMA 3. Relación entre variables	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 variable aleatoria	5.1 Probabilidade. Probabilidade condicionada 5.2 Variable aleatoria. Características.
TEMA 6. Principais distribucións de probabilidade	6.1. Distribucións discretas 6.2. Distribucións contínuas.

**Planificación docente**

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

Sesión maxistral	25	50	75
Prácticas de laboratorio	18	51	69
Outras	6	0	6

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Prácticas de laboratorio	Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos do comercio.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión maxistral	Probas escritas para comprobar o coñecemento e comprensión dos conceptos e a súa interrelación	30	CE6 CE21 CE24
Prácticas de laboratorio	Avaliación da capacidade de análise de datos mediante programas informáticos de tratamento de datos.	40	CE6 CE21 CE24
Outras	Asistencia e seguimento das clases teóricas (10%) Traballos individuais (10%) Asistencia e seguimento das clases prácticas de laboratorio (10%)	30	CE6 CE21 CE24

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

-Unha vez rematado o período de docencia, publicarase a relación de alumnos que teñen superada a materia por avaliación continua (mínimo do 50%). Os alumnos que non chegaran a dito mínimo, poderán recuperar partes do proceso de avaliación continua nas convocatorias oficiais de exame.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### 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****Contabilidad financiera**

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

**Competencias**

Código	Tipología
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT12	CT12. Creatividad.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

<b>Resultados de aprendizaje</b>	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Capacitar al estudiante para buscar información, analizar, interpretar, sintetizar y transmitir la información contenida en las cuentas anuales	CG1 CG2 CG3 CE4 CE6 CE20 CT1 CT5 CT6
Capacitar al alumnado para el trabajo en grupo, a través de la reflexión sobre el propio trabajo	CG5 CE24 CT4 CT8 CT12 CT18
Capacitar al alumnado en el aprendizaje, trabajo autónomo, planificación y organización del trabajo	CG5 CE24 CT3 CT12 CT18

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

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	10	21	31
Trabajos tutelados	2	13	15
Sesión magistral	28	17	45
Pruebas de respuesta corta	4	20	24
Otras	5	30	35

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma.
Trabajos tutelados	El/los estudiante/s, de manera individual o en grupo, elaboran un trabajo sobre la temática de la materia o prepara seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Generalmente se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluyen la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

## Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Consistirá en la realización de ejercicios o problemas realizados por el alumno de forma autónoma y posteriormente corregidos y analizados en las clases prácticas, al objeto de ir consolidando los conocimientos teóricos aprendidos

## Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma.	5	CG1 CG3 CE6 CE20 CT3 CT6 CT8
Otras	El alumno realizará dos pruebas de la materia, de contenido teórico-práctico, siguiendo el proceso de evaluación continua	90	CG5 CE4 CT4 CT12 CT18
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. Estas pruebas surgen de los Trabajos tuelados realizados	5	CG2 CE24 CT1 CT4 CT5

## Otros comentarios e avaluación de Xullo

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua, deberán presentarse obligatoriamente a dos pruebas sobre los contenidos teórico-prácticos de la materia, obteniendo para poder superar la misma una calificación mínima de 5. Si superan ambas pruebas estarán eximidos de la realización de una prueba final según lo previsto en el calendario oficial. La calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía. Aquellos alumnos que no sigan la evaluación continua, tendrán derecho a examinarse de la materia en un examen final en las fechas establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Los alumnos que concurran a la segunda convocatoria (julio) deberán realizar el examen oficial final de la materia en la convocatoria extraordinaria establecida por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Si han seguido durante el curso el proceso de evaluación continua, la calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía. Aquellos estudiantes que no siguieron el proceso de evaluación continua, igualmente realizarán la prueba debiendo obtener una calificación mínima de 5, en una escala de puntuación de 0 a 10.

## Fuentes de información

### Bibliografía Básica

José Luis Saéz Ocejo, Antología del disparate contable (Con solucionario), 1ª, Andavira, 2014

ICAC, Plan General de Contabilidad y de PYMES. R.D. 1514/2007 y R.D. 1515/2007 y adaptación al R.D. 1159/2010, 11ª, Pirámide, 2017

### Bibliografía Complementaria

J.M. Maside, S.Cantorna, R.Vidal y M.A. Alvarez, Contabilidad Financiera. Teoría y práctica del Plan General de Contabilidad, 1ª, Andavira, 2013

Elisabeth Bustos Contell, Matemáticas financieras en el nuevo PGC, 2ª, Pirámide, 2010

J.M. Gutierrez Viguera y A. Couso Ruano, Supuestos contables resueltos en base al Plan General de Contabilidad, 2ª, Ra-Ma, 2012

J.Luis Wanden-Berghe y E. Fernández, Contabilidad Financiera II, 1ª, Pirámide, 2012

F. Azcárate Llanes, y M. Fernández Chulián, Operaciones contables avanzadas, 1ª, Pirámide, 2015

A. Socías Salvà, P. Horrach Rosselló, R. Herranz Bascones, G.Jover Arbona y A. Llull Gilet, Contabilidad Financiera. El Plan General de Contabilidad (4ª edición), 4ª, Pirámide, 2017

---

S. Cantorna Agra y otros, Contabilidad financiera: Casos prácticos resueltos y comentados, 1ª, Andavira, 2012

---

J.Romano Aparicio; Á.González y M. Cervera, Contabilidad Financiera, 3ª, CEF, 2017

---

## **Recomendaciones**

---

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

---

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

---

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

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

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber facer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.	- saber facer
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.	- saber facer
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	- Saber estar / ser
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.	- saber facer
CE9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.	- saber
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.	- saber
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	- Saber estar / ser
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	- Saber estar / ser
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- Saber estar / ser
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	- Saber estar / ser
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	- Saber estar / ser
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	- Saber estar / ser
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	- Saber estar / ser
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	- Saber estar / ser
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	- Saber estar / ser
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	- Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	- Saber estar / ser

**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 determinación das distintas esferas de responsabilidade na súa actuación no mercado.	CG3 CG4 CG6 CE6 CE9 CT3 CT4
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	CG6 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT6 CT18
Saber xestionar e aplicar os requirements legais da empresa mercantil, así como a selección e interpretación da documentación básica relativa á mesma, coñecendo as particularidades propias dos distintos tipos de sociedades mercantís, adquirindo capacidade para informar e argumentar sobre todas as ditas cuestións.	CG3 CG4 CG5 CG6 CE9 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT15 CT18
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	CG3 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT13 CT15 CT18
Saber manexar e acceder ás fontes de coñecemento básico no ámbito xurídico, tanto en soporte papel coma informático, así coma enxergar e saber emplear a terminoloxía xurídica utilizadas a cotío no ámbito do tráfico mercantil.	CG3 CE9 CE16 CT5 CT17 CT18

## Contidos

Tema	
Tema 1: Introducción á normativa mercantil.	1.1. Introducción á normativa mercantil. 1.2. Fontes do Dereito Mercantil.
Tema 2. O empresario mercantil.	2.1. Empresa e empresario. 2.2. O empresario individual. 2.3. Publicidade rexistral e contabilidade do empresario. 2.4. Os colaboradores do empresario
Tema 3. Propiedade industrial e competencia.	3.1. As creacións industriais. 3.2. Os signos distintivos da empresa. 3.3. O Dereito de competencia desleal. 3.4. O dereito de defensa da competencia. 3.5. A protección contra a publicidade ilícita.
Tema 4. Introducción ás sociedades mercantís.	4.1. Teoría xeral das sociedades mercantís. 4.2. As sociedades personalistas

Tema 5. A sociedade anónima (I).	5.1. Concepto e principais características. 5.2. O capital social. 5.3. Fundación da sociedade. 5.4. A acción.
Tema 6. A sociedade anónima (II).	6.1. A xunta xeral de accionistas. 6.2. 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 estruturais das sociedades de capital.	9.1. A disolución e liquidación da sociedade anónima e da sociedade limitada. 9.2. A transformación de sociedades. 9.3. A fusión. 9.4. A escisión. 9.5. A cesión global de activo e pasivo.
Tema 10. Contratos mercantiles e Títulos valores.	10.1. Introducción aos contratos mercantiles. 10.2. Tipoloxía dos contratos mercantiles. 10.3. Introducción aos títulos valores.
Tema 11. A crise económica do empresario.	11.1. A insolvencia empresarial. Os procedementos concursais. 11.2. A declaración de concurso. 11.3. Determinación das masas activa e pasiva. 11.4. As solucións do concurso e a terminación do procedemento.

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminarios	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	20	38
Sesión maxistral	29	45	74
Probas de resposta curta	1	23	24

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Seminarios	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: fornecer aos alumnos da orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a titoría do profesor dos traballos que se lles encomende; a entrega polo alumno do devandito traballo por escrito e a súa exposición oral; o seguemento polo profesor dos coñecementos adquiridos polo alumno e a resolución das dúbidas que se lle prantexen.
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio plantexaranse polo profesor supostos prácticos que deberán ser resoltos polo alumno, ben de xeito guiado ou ben de xeito autónomo. Tamén procederáse á contestación escrita polo alumno de cuestionarios de distinto formato relativos á materia explicada nas sesións maxistrais. No seu caso, procederáse asimismo ao estudo de casos e análise de situacións presentadas polo profesor e coa participación dos alumnos.
Sesión 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. Para elo, esta actividade deberá ser completada por outras coma a realización de casos prácticos, elaboración de traballos, lecturas recomendadas, etc.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminarios	
Prácticas de laboratorio	

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Seminarios	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliaráse a estrutura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	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. A participación activa na clase será especialmente valorada. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderá acadarse ata 3 puntos da nota final.	30	CG3 CG4 CG5 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT17 CT18
Probas de resposta curta	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 continúa.	50	CG4 CG6 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT15 CT17 CT18

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Para que a nota obtida na avaliación continua sume á do exame final, será preciso obter neste exame unha cualificación mínima de 2 puntos (sobre 5). Para os alumnos que non superaran a materia na convocatoria de maio-xuño, conservaráselles a cualificación obtida na avaliación continúa na convocatoria de xullo.

Os alumnos que non se acolleran ao sistema que se establece nesta guía con inclusión da avaliación continúa, farán un exame diferente ao dos alumnos que seguiron o dito sistema e que constará dun cuestionario de dez preguntas e un caso práctico a resolver. O dito exame será avaliado sobre 10 puntos, dos que 7 corresponderán ó examen e 3 ó caso práctico.

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

Sánchez Calero, Fernando, Principios de Derecho Mercantil, Última edición, McGraw-Hill

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

Menéndez, Rojo, Uría, Curso de Derecho Mercantil, Última edición, Thomson Civitas

Jimenez Sánchez, Guillermo, Nociones de Derecho Mercantil, Última edición, Marcial Pons

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

Vicent Chuliá, Francisco, Introducción al Derecho Mercantil, Última edición, Tirant lo Blanch

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

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

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

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

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

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

---

## **Recomendacións**

---

### **Outros comentarios**

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

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

---

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

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

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CE15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado. - saber facer
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. - saber facer
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados. - saber facer

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Saber aplicar os procedementos inferenciais para a estimación das principais características poboacionais e a verificación das hipóteses formuladas.	CE15 CE21 CE24
Saber deseñar un estudo 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 procedementos estadísticos.	CE15 CE21 CE24

**Contidos**

Tema	
TEMA 1. Introducción á inferencia estatística	1.1 Mostraxe e estimación 1.2 Contrastes de hipóteses.
TEMA 2. Deseño de enquisas	2.1 Enquisas 2.2 Tipos de mostraxe
TEMA 3. Mostraxe de unidades elementais.	3.1 Medias 3.2 Total 3.3. Proporcións

TEMA 4. Mostraxe estratificada	4.1 Mostraxe estratificada 4.2 Outros tipos de mostraxe
TEMA 5. Análise de datos de enquisas	5.1. Análise uni e bidimensional. 5.2. Análise multidimensional. 5.3. Clasificación, segmentación.
TEMA 6. Estudo de distintas enquisas	6.1. Enquisas oficiais por mostraxe 6.2. Enquisas relativas ó comercio.

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	28	32	60
Resolución de problemas e/ou exercicios	12	30	42
Traballos tutelados	0	20	20
Prácticas de laboratorio	9	18	27
Outras	1	0	1

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Resolución de problemas e/ou exercicios	Realización de problemas, exercicios e aplicacións a situacións reais.
Traballos tutelados	Realización, mediante o traballo en grupo, dun estudo de mercado, en base a construción dun cuestionario, deseño da mostraxe, obtención e análise de datos, con elaboración dun informe final e conclusións.
Prácticas de laboratorio	Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos de enquisas do comercio.

### Atención personalizada

	Descrición
Metodoloxías	
Traballos tutelados	Titorías
Sesión maxistral	Titorías
Resolución de problemas e/ou exercicios	Titorías

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Traballos tutelados	Realización, mediante traballo en grupo, dun estudo de mercado, en base a construción dun cuestionario, deseño da mostraxe, obtención e análise de datos, con elaboración dun informe final e conclusións.	20	CE15 CE21 CE24
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas escritas de resolución de problemas e exercicios, así como de cuestións teórico-prácticas. Estas probas realizaranse ó longo do período de docencia.	60	CE15 CE21 CE24
Outras	Asistencia e participación nas sesións maxistras e prácticas de pizarra (10%) e nas clases prácticas de laboratorio (10%)	20	CE15 CE21 CE24

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

-Unha vez rematado o período de docencia, publicarase a relación de alumnos que teñen superada a materia por avaliación continua (mínimo do 50%). Os alumnos que non chegaran a dito mínimo, poderán recuperar partes do proceso de avaliación continua nas convocatorias oficiais de exame.

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

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

---

**Recomendacións**

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Estatística: Estatística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

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

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

**Competencias**

Código	Tipología
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE18	CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Fomentar el desarrollo de la lengua inglesa en el ámbito de la empresa con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	CG4 CG6 CE18 CE26
Formación y capacitación profesional para trabajar en contextos, empresas e instituciones extranjeras relacionadas con el ámbito de los negocios.	CG4 CG6
Abordar aspectos interculturales relacionados con el mundo de la empresa.	CE18 CE26

**Contenidos**

Tema	
1. Introduction.	Numerals. Company organization.
2. Cultural diversity and socializing.	Building a relationship. Culture and entertainment.
3. Professional presentations.	The introduction. The main body. The end.
4. Telephoning.	Taking and leaving messages. Appointments. Problem solving.
5. Written communication.	E-mails, enquiries, orders and applications.
6. Meetings.	Key features of an effective meeting. How to open a meeting. How to interrupt. Obtaining consensus. How to end a meeting effectively.

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	1	0	1
Sesión magistral	27	60	87
Prácticas de laboratorio	22	40	62

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Actividades introductorias	Presentación de la materia: objetivos, contenidos, metodoloxía, criterios de avaliación, etc. Realización de una encuesta de análise de necesidades para detectar los coñecementos previos de inglés y descubrir los intereses y motivación del alumnado.
Sesión magistral	Por las características de la asignatura, las clases teóricas y prácticas no se imparten por separado y van integradas en el transcurso de la clase. Por medio de textos relacionados con sus materias curriculares y explicacións do profesor, el alumno adquiere la terminoloxía específica y la base lingüística en lingua inglesa que le permitirá desenvolverse adecuadamente en un contexto de inglés de negocios. La metodoloxía de la materia consiste en un enfoque eminentemente comunicativo e interactivo, que permite manejar las destrezas lingüísticas básicas del inglés en el futuro entorno profesional del alumno. Empleo de forma genérica de medios audiovisuales, fundamentalmente el cañón de vídeo.
Prácticas de laboratorio	Se fomentará la competencia comunicativa del alumnado mediante la puesta en práctica de las cuatro destrezas lingüísticas en el laboratorio de idiomas. Formulación y análise, resolución y debate de exercicios relacionados con la materia. Exposición oral por parte del alumnado de un tema concreto o de un traballo relacionado con la materia. Utilización de vídeos y grabacións relacionados con los temas tratados como recurso metodolóxico importante. Actividades a través de las TIC en el aula de informática: búsqueda de información en Internet, enciclopedias informáticas, etc.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Sesión magistral	La atención personalizada se realizará durante lo horario de tutorías que el profesor detallará en la sesión inicial del curso. El alumnado deberá fijar una cita con el profesor dentro de este horario y a través del correo electrónico. En estas tutorías el alumnado podrá resolver dúbidas, hacer sugerencias y reforzar con el profesor aspectos prácticos de la materia.
Prácticas de laboratorio	La atención personalizada se realizará durante lo horario de tutorías que el profesor detallará en la sesión inicial del curso. El alumnado deberá fijar una cita con el profesor dentro de este horario y a través del correo electrónico. En estas tutorías el alumnado podrá resolver dúbidas, hacer sugerencias y reforzar con el profesor aspectos prácticos de la materia.

<b>Evaluación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión magistral	1. Ejercicios escritos individuales, en pareja o en grupo a realizar en clase. 2. Otras tarefas a realizar dentro y fuera del aula, por exemplo, actividades de lectura o escritura de textos relacionados con el comercio. 3. Prueba escrita que consistirá en el planteamiento de un cuestionario formado por una serie de preguntas de respuesta corta sobre los contenidos de la materia. 4. Participación activa del alumnado.	50	CG4 CG6 CE18 CE26
Prácticas de laboratorio	1. Participación activa del alumnado. 2. Traballo en grupo a determinar. Por exemplo, la presentación de una empresa, servicio o produto.	50	CG4 CG6 CE18 CE26

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Existen dos sistemas de avaliación. La elección de un sistema excluye al otro.

Para poder acogerse al sistema de avaliación continua es necesario asistir al 80% de las horas presenciales con aproveitamiento y participación. En el caso de no conseguir este mínimo, la calificación máxima a la que se podrá aspirar

es 8 puntos sobre 10.

Los alumnos que se acojan a la evaluación continua se les computará un 50% de la calificación final con actividades y pruebas cortas durante el curso, y un 50% con una prueba final escrita.

La nota final se calculará como media ponderada de las diferentes partes, debiendo obtener un mínimo de un 30% de la puntuación máxima en cualquiera de ellas; en el caso de no conseguir el 30% en alguna de las partes, la nota final será como máximo del 45%.

En las actividades durante el curso, se valorarán diferentes pruebas, realización de ejercicios prácticos, preparación y entrega de trabajos para completar la unidad didáctica abordada, exposiciones orales y otros trabajos. Los trabajos solicitados deberán entregarse o presentarse en los plazos y fechas marcados. Los trabajos no realizados y entregados en plazo se computarán con una calificación de 0,0 puntos.

La evaluación única (evaluación no continua) consistirá en una prueba global final que se realizará en la misma fecha que la prueba oficial del alumnado que se acoja a la evaluación continua. Consistirá en una prueba escrita (50%) y una exposición oral (50%). La exposición oral tendrá lugar a continuación de la prueba escrita. Igualmente, para superar la materia, deberá conseguirse un mínimo del 30% de la nota máxima de cada una de las partes, quedando en otro caso la nota final en un máximo 45 %.

En el caso de no superar la materia en la convocatoria de diciembre, en la convocatoria de julio se considerará, para cada una de las partes, la nota más alta de las conseguidas en las dos oportunidades.

Compromiso ético: se espera que el alumno presente un comportamiento ético adecuado. En caso de detectar un comportamiento no ético (copia, plagio, utilización de aparatos electrónicos no autorizados, como por ejemplo). Se considerará que el alumno no reúne los requisitos necesarios para superar la materia. En cuyo caso la calificación global será de suspenso (0,0).

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

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

### **Bibliografía Complementaria**

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

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

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

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

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

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, Cambridge

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

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

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, Oxford

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

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

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

---

## **Recomendaciones**

**Outros comentarios**

---

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

Se recuerda que es obligatorio el Manual de Texto que aparece en el apartado de bibliografía básica.

---

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

Materia	Idioma comercial: Alemán			
Código	V06G270V01306			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús Pauser, Maxi			
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 alumno na terminoloxía específica máis utilizada nas transaccións comerciais. Neste curso de Idioma Comercial: Alemán tratarase case exclusivamente de que os alumnos adquiren un nivel básico suficiente na comprensión escrita da lingua alemá, incidindo en cuestións gramaticales, léxicas e comprensivas. Se enfocará a aprendizaxe do idioma elixindo textos e materiais que reflectan situacións nas que se aprenda a coñecer e a utilizar o vocabulario dentro das relacións comerciais internacionais, desenvolvendo para iso as pertinentes habilidades comunicativas básicas.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

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

**Contidos**

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

<b>Planificación docente</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	2	0	2
Sesión maxistral	28	28	56
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	23	23	46
Resolución de problemas e/ou exercicios	22	22	44
Probas de resposta curta	0	2	2

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	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.
Sesión maxistral	Exposición teórica de temas gramaticales e léxicos. Actividades complementarias como o coñecemento e bo manexo dos dicionarios monolingües e bilingües e outras ferramentas de aprendizaxe.
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exercicios de repaso e control: sesións de prácticas gramaticales e léxicas con exercicios adecuados aos temas expostos nas sesións teóricas.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	Nas horas do traballo na aula e na casa
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	nas horas do traballo autónomo do alumnado

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión maxistral	Valoración continua da participación e da aprendizaxe	10	CE18
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Valoración global das actividades de repaso	15	CE18
Probas de resposta curta	Exame escrito	75	CE18

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

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**

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

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

#### **Bibliografía Complementaria**

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

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

---

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

---

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 @beceario, 2009, Badajoz

---

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

---

---

## **Recomendacións**

---

### **Outros comentarios**

OS ALUMNOS QUE SE MATRICULEN NESTA MATERIA NON NECESITAN 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			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
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.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber - saber facer
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.	- saber - saber facer
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	- saber - saber facer
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.	- saber - saber facer
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	- saber - saber facer

**Resultados de aprendizaxe**

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

**Contidos**

Tema	
1 O computador	1.1 Hardware 1.2 Software
2 Manipulación de datos na informática	2.1 Estruturas básicas de datos 2.2 Follas de cálculo 2.3 Bases de datos

3. Comercio electrónico e documentación electrónica	3.1. Arquitectura básica de internet 3.2. Utilidades na rede 3.3. O comercio electrónico e os seus tipos 3.4. Documentación electrónica 3.5. Facturación electrónica 3.6. Pasarelas de Pago
4. Seguridade informática	4.1. Seguridade individual 4.2. Seguridade básica na empresa 4.3. Encriptación 4.4. Firma electrónica
5. Lexislación sobre información aplicable a empresa	5.1. LOPD 5.2. LSSI 5.3. Outra lexislación aplicable á empresa

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	1	0	1
Sesión maxistral	4	6	10
Presentacións/exposicións	2	6	8
Prácticas autónomas a través de TIC	4	6	10
Prácticas en aulas de informática	26	34	60
Traballos e proxectos	8	20	28
Probas de resposta curta	1	8	9
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	18	24

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introductorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir ao longo do curso
Sesión maxistral	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Presentacións/exposicións	Aprender a utilizar distintos medios de presentación online/offline e as súas metodoloxías
Prácticas autónomas a través de TIC	Elaborar propostas de casos prácticos en grupo e resolución dos mesmos aplicando as ferramentas informáticas apropiadas.
Prácticas en aulas de informática	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos resolveran coa axuda do computador no aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas en aulas de informática	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos.
<b>Probas</b>	Descrición
Traballos e proxectos	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos.

### Avaliación

Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas

Prácticas en aulas de informática	Neste apartado valorarase a asistencia ás prácticas na aula de computadores cunha asistencia mínima do 80%	10	CE26 CT2 CT8
Traballos e proxectos	Neste apartado cualifícanse 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.	30	CG1 CE24 CE26 CT2 CT8
Probas de resposta curta	Consistirá na realización dunha proba de tipo test ao final do cuadrimestre que conterá preguntas da materia da parte teórica.	10	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 TEMA.	50	CG1 CE24 CE26 CT2 CT8

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

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

### Avaliación

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

#### Avaliación continua

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais que nos apartados: "Traballos e proxectos" e "Resolución de problemas e/ou exercicios" é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima da devandita proba.

#### Exame final único

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia. Este exame consta de dous partes: unha proba "Tipo test (40%)" e unha proba en computador de "Resolución de problemas e/ou exercicios (60%)" para as cales é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima da devandita proba.

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.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

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

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

#### Bibliografía Complementaria

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

Prieto Espinosa, Alberto y otros, Introducción a la informática, 2006, McGraw-Hill

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

Tanenbaum, Andrew, Redes de computadores, 5ª Edición, 2012, Pearson

Silberschatz, A, Fundamentos de bases de datos, 6ª Edición, 2014, McGraw-Hill

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

Marqués, Felicidad, Microsoft Excel 2010. En profundidad, 2010, RC-libros

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

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

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

---

## **Recomendacións**

---

### **Outros comentarios**

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

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

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidad de costes**

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

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT12	CT12. Creatividad.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
A19 CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.	CE19 CE20 CT6
A20 CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.	CT8 CT12 CT17

**Contenidos**

Tema	
TEMA 1. Naturaleza y contenido de la contabilidad de costes.	Propósitos de los sistemas contables. Diferencias contabilidad de gestión y contabilidad financiera. Contabilidad de gestión: definición y objetivos. La información contable de gestión y los niveles de decisión. La contabilidad de gestión y las actividades organizativas. Contabilidad de gestión y ética profesional.
TEMA 2. Conceptos fundamentales.	Introducción. Concepto y terminología del coste. Clasificación de los costes. Concepto de ingresos. Concepto de márgenes y resultados.
TEMA 3. Sistemas de cálculo y de acumulación de costes.	Introducción. Sistemas de acumulación de costes. Costes por pedido y por proceso. Sistemas y modelos para el cálculo de costes:

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

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	14	28	42
Presentaciones/exposiciones	14	28	42
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	21	21
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	21	21
Trabajos de aula	21	0	21
Pruebas de tipo test	1	0	1
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	2	0	2

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Sesión magistral	Exposición resumida en el aula, por parte del profesor, del contenido del tema para enmarcar su contenido y facilitar el estudio posterior de los estudiantes.

Presentaciones/exposiciones	Los alumnos, de forma individual o en grupo, harán una exposición de los aspectos más sobresalientes del tema estudiado respondiendo a las preguntas realizadas por el profesor.
Resolución de problemas y/o ejercicios	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 y/o ejercicios de forma autónoma	De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos.
Trabajos de aula	Los alumnos desarrollarán, utilizando hoja de cálculo excel, un modelo de simulación sobre alguno de los temas incluidos en el temario. Se valorará la originalidad y consistencia del modelo

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Trabajos de aula	El trabajo del alumno, en grupo, es tutorizado por el profesor con presencia en el aula.
Presentaciones/exposiciones	La presentación de los ejercicios y del proyecto realizada por los grupos del trabajo es evaluada por el profesor según lo items que se describen en la evaluación.

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Trabajos de aula	Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado.	15	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Presentaciones/exposiciones	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.	15	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Pruebas de tipo test	Realización de preguntas tipo test o abiertas en el aula sobre el tema tratado en la sesión anterior y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo.	10	CE19 CE20 CT6 CT17
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	Realización de dos exámenes teóricos a lo largo del curso (30%) y un examen práctico a la conclusión de la materia (30%).	60	CE19 CE20 CT6 CT12 CT17

### Otros comentarios e evaluación de Xullo

Quienes renuncien a la evaluación continua, no se presenten o no la superen deberán realizar un examen final teórico/práctico. El examen final será también el método de evaluación en segunda convocatoria. Esos exámenes se realizarán en la fechas de convocatoria oficial.

En ambos casos la materia se superará con una calificación de 5 sobre 10 siendo necesario obtener al menos un 3 en cada una de las partes que componen la nota.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

---

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

---

Hornngren, C.T, Datar, S.M. y Foster, G., Contabilidad de costos; un enfoque gerencial, 2007, Pearson-Prentice Hall

---

---

## **Recomendaciones**

---

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

---

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

---

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

---

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

---

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

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

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CE21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
CE22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.

CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT12	CT12. Creatividad.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

### Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer el concepto de inversión y sus implicaciones en el sistema empresarial	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CT1 CT4 CT6
Conocer la interrelación entre las inversiones y la estructura financiera	CG1 CG2 CG3 CG6 CE19 CE22 CT4
Conocer el objetivo financiero	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CE21 CT15 CT16
Conocer la situación de una empresa a partir de sus estados financieros	CG1 CG3 CE4 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 CT1 CT4 CT6 CT8 CT10

Conocer aquellas características definitorias que van a influir en la rentabilidad de las inversiones en el comercio	CG1 CG2 CG3 CG6 CE19 CE22 CT3 CT4 CT5
Conocer y aplicar las principales técnicas analíticas para determinar la rentabilidad de las inversiones en el comercio	CG1 CG2 CG6 CE21 CE24 CT3 CT4 CT5 CT8
Interpretar y dar a conocer los diferentes resultados obtenidos en la evaluación y rentabilidad de inversiones	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE20 CE24 CT1 CT3 CT4 CT6 CT10 CT11 CT12 CT17
Conocer cuáles son aquellos factores que pueden introducir sesgos en los resultados de rentabilidad, así como su resolución e interpretación	CG1 CG2 CG3 CG6 CE21 CE24 CT3 CT4 CT5 CT6 CT17
Aplicar herramientas informáticas en la resolución de supuestos prácticos de evaluación de la rentabilidad de inversiones	CG1 CG2 CG4 CG5 CE21 CE24 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT17 CT18
Conocer y valorar la incidencia de la fiscalidad en la rentabilidad de las inversiones	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CE19 CT9 CT11

**Contenidos**

Tema

Fundamentos básicos: Función financiera y decisiones de inversión en la empresa

Estructura de la empresa: Análisis de la inversión, financiación y el ciclo económico

Decisiones de inversión en condiciones de certeza

Decisiones de inversión e incertidumbre

Procesos secuenciales de inversión

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	26	52	78
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	32	48
Prácticas en aulas de informática	4	8	12
Pruebas de respuesta corta	2	4	6
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	2	4	6

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

**Metodoloxías**

	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral.
Prácticas en aulas de informática	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios especiales con equipamiento y software informático especializado.

**Atención personalizada**

Metodoloxías	Descrición
Prácticas en aulas de informática	Aprendizaje colaborativa a través de conjunto de tareas y de actividades que se proponen al alumno, siguiendo un itinerario de aprendizaje. Las tareas deben ser realizadas en un tiempo determinado.

**Evaluación**

Descrición	Cualificación Competencias Avaliadas
------------	--------------------------------------

Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre algunos aspectos concretos. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. En este apartado, en el proceso de valoración continua, una parte de la calificación se obtendrá en función de la asistencia continuada, participación en el proceso de enseñanza-aprendizaje y rendimiento alcanzado.	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
----------------------------	--	----	---

---

Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Pruebas para evaluación de las competencias que incluyen preguntas abiertas sobre un tema. Los alumnos deben desarrollar, relacionar, organizar y presentar los conocimientos que tienen sobre la materia en una respuesta extensa.	60	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6 CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT11 CT12 CT14 CT16 CT17 CT18
---	---	----	--

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas escritas de respuesta corta y de respuesta larga, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Las pruebas de respuesta corta conjuntamente con la valoración de la participación activa del alumno representan 40% de la calificación sobre una base de 10 puntos. En este proceso de evaluación continua, se realizará una prueba escrita de respuestas largas que supondrá el 60% de la nota de la materia. Esta prueba de respuestas largas se califica sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 3 puntos para que tenga efecto la valoración por el descrito proceso de evaluación continua. La materia está superada cuando las aportaciones de las calificaciones de las pruebas anteriores a la calificación total alcance, como mínimo, 5 de los 10 puntos posibles. En caso de no alcanzar los 3 puntos sobre la base de 10 en la prueba de respuesta larga, la calificación obtenida por el sistema de valoración continua será el resultado obtenido en la prueba de respuesta larga sobre esa base de 10 puntos.

Los alumnos que no superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, podrán superarla a través de un examen global escrito que se realizará en las fechas oficiales establecidas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia. Los alumnos que concurran a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global escrito de la materia en la fecha establecida por el centro, que será puntuado de 0 a 10 puntos, siendo 5 puntos el aprobado.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

Suarez Suarez, A., Decisiones óptimas de inversión y financiación., Madrid, 1995, Pirámide.

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

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que continúan o temario**

---

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

---

**Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

---

Contabilidad financiera/V06G270V01301

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

---

**Otros comentarios**

---

Esta guía Docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. Por lo tanto podría ser objeto de posteriores reajustes a medida que lo aconseje el propio desarrollo del Curso Académico. Por otro lado, esta guía aporta a los alumnos la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso de formación

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Marketing estratégico**

Materia	Marketing estratégico			
Código	V06G270V01403			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	González López, María Isabel			
Profesorado	González López, María Isabel			
Correo-e	isabelg@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descripción xeral	El contenido de esta asignatura tiene como objetivo definir y analizar el mercado de referencia para la empresa así como llevar a cabo el análisis y diagnóstico estratégico utilizando para ello los instrumentos adecuados. Diseñar y elegir las estrategias que le permitirán a la empresa alcanzar sus objetivos y elaborar el Plan Estratégico de Marketing.			

**Competencias**

Código	Tipología
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE5	CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios.
CE7	CE7. Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.
CE14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

**Resultados de aprendizaje**

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

Adquirir conocimientos sobre la gestión de Marketing Estratégico.	CG1 CG6 CE5 CE7
Aplicación de conocimientos de Marketing Estratégico a la resolución de casos y situaciones reales de empresa.	CG2 CG3 CG6 CE14 CE24 CE26
Trabajar y presentar en equipo temas relevantes en el marco del Comercio y el Marketing.	CG3 CG4 CG5 CG6 CE7 CE14 CE24 CE26

## Contenidos

Tema	
TEMA 1. ESTRATEGIA Y MARKETING	1.1. Concepto de estrategia 1.2. La dirección estratégica 1.3. Estrategia y Marketing 1.4. Orientación al mercado 1.5. Actividades de Marketing en la empresa
TEMA 2. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO DE REFERENCIA	2.1. Concepto de producto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante y producto-mercado 2.3. Segmentación y posicionamiento 2.4. Evaluación del atractivo de mercado 2.5. Análisis de la competencia
TEMA 3. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LA CARTERA DE PRODUCTOS	3.1. Cartera de productos: Concepto y modelos de análisis 3.2. Matriz crecimiento- Cuota de mercado 3.3. Matriz atractivo de mercado - competitividad de la empresa 3.4. Análisis DAFO 3.5. Modelo de estrategia competitiva
TEMA 4. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVAS	4.1. Estrategia de crecimiento 4.2. Estrategia de crecimiento intensivo 4.3. Estrategia de crecimiento diversificado 4.4. Estrategia de expansión internacional 4.5. Estrategias competitivas
TEMA 5. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS	5.1. Caracterización y tipología de nuevos productos 5.2. Proceso de desarrollo de nuevos productos 5.3. Dirección del proceso de desarrollo de nuevos productos 5.4. Estrategias de imitación 5.5. Estrategias de diferenciación a través de la marca
TEMA 6. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING	6.1. Elementos del Plan Estratégico de Marketing 6.2. Estructura del Plan Estratégico de Marketing 6.3. Ejecución de Plan Estratégico de Marketing 6.4. Control del Plan Estartégico de Marketing 6.5. Auditoría de Marketing
(*)(*TEMA 7. *EJECUCIÓN E CONTROL DO PLAN ESTRATÉXICO DE *MARKETING.	

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudio de casos/análisis de situaciones	14	37	51
Presentaciones/exposiciones	6	6	12
Trabajos tutelados	2	20	22
Sesión magistral	21	0	21
Pruebas de tipo test	4	0	4
Estudio de casos/análisis de situaciones	3	0	3

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

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Casos reales, comentario de novedades, análisis de situaciones empresariales, debates etc. Esta actividad se podrá realizar individualmente o en grupo.
Presentaciones/exposiciones	Presentación y exposición de trabajos de Marketing Estratégico realizados por los alumnos
Trabajos tutelados	El estudiante, de manera individual o en grupo, elabora un documento sobre la temática de la materia. Se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluye la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Sesión magistral	Exposición de los conceptos teóricos en la clase fomentando la participación del alumnado.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodologías	Descripción
Sesión magistral	En el horario de tutorías de los profesores de la materia
Estudio de casos/análisis de situaciones	En el horario de tutorías de los profesores de la materia
Trabajos tutelados	En el horario de tutorías de los profesores de la materia

<b>Evaluación</b>			
	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión magistral	Se valorará la asistencia, actitud y participación del alumnado	5	CG1 CG6 CE7
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará el desarrollo (en clase y fuera del horario de clases), presentación y entrega de los casos prácticos.	20	CG3 CG4 CG5 CE5 CE24
Trabajos tutelados	Plan de marketing, en grupo o individual Caso práctico individual	20	CG3 CG4 CG5 CE5 CE24
Pruebas de tipo test	Se valorarán los conocimientos mediante una o varias pruebas test sobre el temario.	30	CE5 CE7
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará el análisis y resolución de casos de aplicación al mismo tiempo o después de la prueba tipo test.	25	CG3 CG6 CE5 CE14 CE24

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Para tener derecho a la evaluación continua explicitada anteriormente, es obligatoria la asistencia al 65% de las clases (teóricas y prácticas), presentar y defender los trabajos tutelados así como las actividades realizadas en las clases prácticas\* y, obtener en las pruebas y/o exámenes una nota no inferior al 4 sobre 10. En la calificación final el aprobado es un 5 sobre 10. Se realizará al menos una prueba parcial.

(\* ) No se consideran presentados los trabajos y actividades con una nota inferior al 3 sobre 10.

Los alumnos/as que no cumplan los requisitos anteriores deberán presentarse al examen oficial de la materia establecido por el Centro en su calendario de exámenes, con una puntuación de 0 a 10, siendo el "aprobado" un 5. Este examen será diferente al de los alumnos de evaluación continua.

Segunda oportunidad en Julio: examen oficial de la materia establecido por el Centro en su calendario de exámenes, siendo el aprobado un 5 sobre 10.

---

**Fuentes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

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

---

Sainz de Vicuña, J.M., El Plan de Marketing en la Práctica, 19ª Edición 2014, ESIC

---

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

---

Sánchez Herrera, J., Estrategias y Planificación en Marketing. Métodos y aplicaciones, 1ª Edición 2010, Pirámide

---

Sánchez Pérez, M. et al., Casos de Marketing y Estrategia, 1ª Edición 2006, Pirámide

---

Munuera Aleman J.L.Rodríguez Escudero A.I., Estrategias de Marketing. De la teoría a la práctica, 1ª Edición 2006, ESIC

---

---

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

---

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

---

**Outros comentarios**

---

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

---

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

Materia	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial			
Código	V06G270V01404			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva			
Correo-e	evadiz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)Se trata de presentar un análisis conjunto de las actividades relacionadas con el flujo total e materiales y el flujo de información asociado y que van desde el aprovisionamiento hasta la entrega del producto final a los clientes, considerando la recuperación de los residuos ocasionados.			

**Competencias**

Código	Tipoloxía
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 fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
CE15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación 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 decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.

CG1  
CG2  
CE5  
CE15  
CT3  
CT5

### Contidos

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

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	28	0	28
Resolución de problemas e/ou exercicios	8	20	28
Estudo de casos/análises de situacións	6	18	24
Titoría en grupo	2	2	4
Outros	2	0	2
Probos de resposta curta	4	60	64

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión 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 e/ou exercicios	Resolución e presentación de exercicios/cuestións/traballo por parte do alumno, de forma individual ou en grupo, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.
Estudo de casos/análises de situacións	Formulación, análise, resolución e debate de casos e situacións relacionadas coa materia.
Titoría en grupo	Reunións que o alumno mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.
Outros	(*)Asistencia a conferencias, visitas a empresas, exposicións de traballos.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Titoría en grupo	

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probos na que o alumno debe solucionar unha serie de casos, problemas e exercicios nun tempo e condicións establecidos polo profesor. Desta maneira, o alumno debe aplicar os coñecementos que adquiriu.  A aplicación desta técnica levarase a cabo nas clases prácticas.	40	CG1 CG2 CE4 CE5 CE15 CT3 CT5

Probas de resposta curta	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	60	CG1 CG2 CE4 CE5 CE15 CT3 CT5
--------------------------	--	----	--

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

A avaliación do alumno realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (60% da nota final, 6 puntos). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre.

- Problemas e/ou exercicios realizados nas prácticas (40% da nota final, 4 puntos).

Para superar a materia, é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e acadar un mínimo de 5 puntos na materia.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resulta da suma da nota acadada no exame e a notas dos traballos realizados nas prácticas.

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

A segunda convocatoria rexirase polas mesmas normas.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Recomendacións

#### Outros comentarios

(\*)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 promovidos pola dinámica da clase, e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, aportarase ao alumnado a información e as pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Réxime fiscal da empresa**

Materia	Réxime fiscal da empresa			
Código	V06G270V01405			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
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 ós alumnos no campo da fiscalidade aplicada. En particular, desenvólvense dous dos impostos máis importantes: o IRPF e o Imposto de Sociedades.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber
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.	- saber
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.	- saber - saber facer
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 obrigaón tributaria e os procedimentos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.	- saber - saber facer
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.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	- saber facer
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.	- saber facer
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	- saber facer - Saber estar / ser
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.	- saber facer - Saber estar / ser
CT16	CT16. Iniciativa.	- saber facer - Saber estar / ser

CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	- saber - saber facer - Saber estar / ser

<b>Resultados de aprendizaxe</b>		
Resultados de aprendizaxe		Competencias
Adquirir coñecementos básicos para entender o papel que desempeña a fiscalidade nas decisións económicas		CE2 CE3 CE13 CT4 CT5
Desenvolver habilidades de procura, uso e comprensión da normativa tributaria vixente		CE6 CE13 CT2 CT4 CT5
Entender os efectos da tributación sobre as distintas fontes de renda: traballo, capital, actividades económicas e alteracións patrimoniais		CE13 CE19 CT3 CT4 CT5 CT6 CT17 CT18
Potenciar a capacidade de traballar en equipo buscando atopar as mellores solucións tributarias		CE13 CT2 CT3 CT4 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18
Xustificar e defender as decisións adoptadas en materia de tributación mediante estudos de caso.		CE13 CE19 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18

<b>Contidos</b>		
Tema		
Parte I: Introducción ó Sistema Fiscal Tema 1: Obxectivos e metodoloxía da materia	Obxectivos básicos. A organización da materia. O método de traballo e a súa avaliación.	
Tema 2: Caracterización do Sistema Fiscal Español e bases para a fiscalidade persoal e empresarial	O papel dos Impostos na realidade económica. Composición do Sistema Fiscal. Características básicas das principais figuras tributarias.	
Parte II: O Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas. Tema 3: Introducción ó IRPF	Elementos básicos do Imposto: contribuínte e unidade familiar, rendas suxeitas e exentas, período impositivo.	
Tema 4: Rendos das Persoas Físicas	Rendementos do Traballo, Rendementos do Capital, Ganancias e Perdas Patrimoniais	
Tema 5: Rendos de Empresarios 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: contribuinte, resultado contable e base imponible. Periodo impositivo. Imputación temporal de ingresos e gastos.
Tema 8: Operacións determinantes da Base Imponible	Gastos non deducibles. Amortizacións. Arrendamento Financeiro. Deterioro de Valor e Transmisións Patrimoniais.
Tema 9: Liquidación do IS	Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducións.

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	1	0	1
Sesión maxistral	27	27	54
Estudo de casos/análises de situacións	14	14	28
Prácticas en aulas de informática	4	4	8
Prácticas autónomas a través de TIC	0	25	25
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	4	12	16
Outras	2.5	15.5	18

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introductorias	Presentación do contido e obxectivos da materia. Metodoloxía de traballo e sistemas de control e avaliación.
Sesión 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 alumno deberá revisar de xeito autónomo os contidos expostos.
Estudo de casos/análises de situacións	Realizaránse sesións prácticas que terán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión proporánse casos a estudar en grupos reducidos (de 3 ou 4 alumnos) conformados ó inicio do curso. Cada grupo deberá comentar, resolver e defender os casos plantexados. Os alumnos disporán previamente dos enunciados dos casos a través da Plataforma Tema e deberán elaborar no seu grupo reducido unha primeira proposta de solución xustificada que deberá ser entregada a través da Plataforma Tema antes do desenvolvemento da sesión presencial.
Prácticas en aulas de informática	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 os alumnos disporán previamente do enunciado do caso na Plataforma Tema.
Prácticas autónomas a través de TIC	Cada semana, despois da sesión maxistral, abriráse un formulario práctico dixital (de resposta curta ou test) na Plataforma Tema, relativo ós contidos desenvolto na sesión maxistral e na práctica correspondentes. Trátase de actividades non presenciais que posibilitan o seguimento e avaliación do alumno, que deberá responder nos prazos sinalados.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	
Prácticas en aulas de informática	

### Avaliación

Descrición	Cualificación Competencias Avaliadas

Prácticas autónomas a través de TIC	Avaliaráse e puntuarase a resolución dos test propostos despois de cada sesión maxistral e práctica. Este apartado de traballo persoal puntuarase sobre un máximo global de 3 puntos. Será requisito necesario para obter puntuación neste apartado que o grupo de traballo ó que pertence cada alumno teña entregado alomenos 6 propostas de solución dos estudos de caso.	30	CE13 CE19 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT17 CT18
Estudo de casos/análises de situacións	A entrega (previa á sesión presencial) das propostas de solución dos estudos de caso avaliarase conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario que o grupo de traballo teña entregado alomenos 6 casos para obter puntuación nas probas test.	0	CE6 CE13 CE19 CT3 CT4 CT6 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	Ó remate das partes II e III do programa da materia, en dúas sesións presenciais, proporase un caso que o alumno deberá resolver de xeito individual e que permitirá avaliar o seu nivel de coñecementos e capacidade de argumentación e xustificación das decisións adoptadas. A proba relativa ó IRPF puntuarase cun máximo de 4 puntos e a relativa ó IS cun máximo de 3 puntos.	70	CE2 CE3 CE6 CE13 CE19 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT16 CT17 CT18
Outras	Rematada a docencia presencial, aqueles alumnos que non teñan superada a materia por avaliación continua deberán realizar unha proba escrita que consistirá na resolución de casos prácticos de liquidación do IRPF e do Imposto de Sociedades. O alumno deberá resolver de xeito individualizado os casos propostos xustificando as decisións adoptadas. Esta proba escrita final avaliarase cunha puntuación máxima de 10 puntos.	0	CE2 CE3 CE6 CE13 CE19 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT11 CT17 CT18

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

Nesta asignatura realizarase unha Avaliación Contínua do traballo realizado polo alumno.

Para superar la asignatura por Evaluación Continua deben cumplirse dos condiciones:

- 1) Acabar al menos un 25% de la nota en juego en cada uno de los tres apartados puntuables: tests, prueba IRPF, prueba IS.
- 2) Obtener al menos 5 puntos en la suma de los tres apartados puntuables (pruebas test e pruebas IRPF e IS).

A no presentación de cualquiera de las dos pruebas presenciales escritas (IRPF e IS) supondrá que el alumno deja de ser evaluado en evaluación continua.

También se retirará de la evaluación continua si no se alcanza al menos un 25% de la nota en juego en cada una de las tres pruebas realizadas (tests, prueba IRPF e prueba IS).

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

Aquellos alumnos que no hayan superado la materia por Evaluación Continua tendrán la opción de presentarse a un examen final. Este examen valdrá el 100% de la nota, y la calificación obtenida sustituirá a la obtenida en Evaluación Continua. En caso de no presentarse, la nota será la obtenida en Evaluación Continua.

---

### **Bibliografía. Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

Legislación IRPF actualizada 2017,

Legislación IS actualizada 2017,

Grupo Docente Fiscalidad Aplicada UVigo, Esquemas Básicos e Supuestos Prácticos, 2017, Plataforma Tema

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,

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

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

#### **Bibliografía Complementaria**

Alonso, R., Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. 2017. Comentarios y casos prácticos (2 volúmenes), última, Centro de Estudios Financieros (CEF),

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, [www.ief.es](http://www.ief.es),

---

### **Recomendaciones**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contabilidad de gestión**

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

**Competencias**

Código	Tipoloxía
--------	-----------

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Nueva	

**Contenidos**

Tema	
TEMA 1. Análisis coste/volumen/beneficio.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Objetivo, hipótesis y limitaciones del modelo.</li> <li>2. Cálculo analítico del punto de equilibrio.</li> <li>3. Construcción de la representación gráfica del punto de equilibrio.</li> <li>4. Análisis de sensibilidad. Apalancamiento operativo.</li> <li>5. Indicadores relacionados con el punto de equilibrio.</li> <li>6. Casos de multiproducción.</li> <li>7. Análisis del C-V-B en condiciones de riesgo e incertidumbre.</li> </ol>
TEMA 2. La medición del coste y del beneficio en la toma de decisiones a corto plazo. Ingresos y costes relevantes.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. El concepto de coste/ingreso relevante para la toma de decisiones en un horizonte temporal de corto plazo.</li> <li>3. Factores cuantitativos y cualitativos que inciden en el proceso de toma de decisiones.</li> <li>4. Ejemplos de aplicación a tópicos de decisión.</li> </ol>
TEMA 3. El comportamiento en las organizaciones y centros de responsabilidad (I)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción</li> <li>2. La necesidad de control y la contabilidad de gestión.</li> <li>3. Aspectos a considerar en el diseño, implantación y utilización de la contabilidad de gestión como instrumento de control.</li> <li>4. La adaptación de la contabilidad de gestión a la estrategia y a la estructura de la empresa.</li> </ol>
TEMA 4. Centros de responsabilidad (II) y centros de beneficios.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Algunas consideraciones sobre los centros de beneficios.</li> <li>3. Criterios para medir y controlar al responsable de un centro de beneficios.</li> <li>4. Resumen</li> </ol>
TEMA 5. Precios de transferencia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción.</li> <li>2. Concepto de precio de transferencia.</li> <li>3. Objetivos de los precios de transferencia.</li> <li>4. Condiciones a tener en cuenta al establecer un sistema de precios de transferencia.</li> <li>5. Posibles restricciones para la fijación de precios de transferencia.</li> <li>6. Métodos para la fijación de precios de transferencia</li> </ol>

TEMA 6. El proceso presupuestario.

1. El proceso presupuestario.
2. Consideraciones en torno al concepto de presupuesto.
3. Presupuesto maestro y presupuestos operativos.
4. Técnicas de presupuestación.
5. El control presupuestario.

TEMA 7. Costes estandar y análisis de desviaciones

1. Introducción.
2. Tipos de estándares.
3. Cálculo de desviaciones; Ejemplo.
4. Supuestos.

TEMA 8. Herramientas contables con enfoque estratégico.

1. La gestión del ciclo de vida.
2. El coste objetivo.
3. La gestión basada en la actividad (ABM)
4. El coste y la reingeniería de procesos.
5. La calidad y el coste.
6. La gestión del coste y la cadena de valor.
7. La gestión del coste medioambiental.
8. Sistemas justo a tiempo.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	14	28	42
Presentaciones/exposiciones	14	28	42
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	21	21
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	21	21
Trabajos de aula	21	0	21
Pruebas de tipo test	1	0	1
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	2	0	2

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

### Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición resumida en el aula, por parte del profesor, del contenido del tema para enmarcar su contenido y facilitar el estudio posterior de los estudiantes.
Presentaciones/exposiciones	Los alumnos, de forma individual o en grupo, harán una exposición de los aspectos más sobresalientes del tema estudiado respondiendo a las preguntas realizadas por el profesor.
Resolución de problemas y/o ejercicios	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 y/o ejercicios de forma autónoma	De forma autónoma, el alumnos preparará los ejercicios, contenidos en los temas, como práctica de los contenidos teóricos adquiridos.
Trabajos de aula	Los alumnos desarrollarán, utilizando hoja de cálculo excel, un modelo de simulación sobre alguno de los temas incluidos en el temario. Se valorará la originalidad y consistencia del modelo

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Trabajos de aula	A solicitude do alumno se resolverán as dúbidas que se puidan plantear en el horario de tutorías que se publicará.
Presentaciones/exposiciones	A solicitude do alumno se resolverán as dúbidas que se puidan plantear en el horario de tutorías que se publicará.

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Trabajos de aula	Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado.	15	
Presentaciones/exposiciones	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.	15	

Pruebas de tipo test	Realización de preguntas test o abiertas en el aula sobre el tema tratado en la sesión anterior y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo.	10
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	Realización de dos exámenes teóricos a lo largo del curso (30%) y un examen práctico a la conclusión de la materia (30%).	60

---

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Quienes renuncien a la evaluación continua, no se presenten o no la superen deberán realizar un examen final teórico/práctico. El examen final será también el método de evaluación en segunda convocatoria. Esos exámenes se realizarán en la fechas de convocatoria oficial.

En ambos casos la materia se superará con una calificación de 5 sobre 10 siendo necesario obtener al menos un 3 en cada una de las partes que componen la nota.

---

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

AECA, La contabilidad de gestión como instrumento de control. Dcmtº nº 2 serie principios de contab. de gestión, 1990, aeca

AECA, El proceso presupuestario en la empresa. Dcmtº nº 4 de la serie principio de contab.de gestión, 1992, aeca

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

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

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

Horngren, C.T, Datar, S.M. y Foster, G., Contabilidad de costos; un enfoque gerencial, 2007, Pearson-Prentice Hall

Drury, C., Management accounting for business (4ª edit)., 2009, South-Western. Cengage Learning

---

### **Recomendaciones**

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

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Informática aplicada a la gestión comercial/V06G270V01307

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

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

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

Materia	Decisiones de financiación en el comercio			
Código	V06G270V01502			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Docampo Barrueco, Jose Maria			
Profesorado	Docampo Barrueco, Jose Maria			
Correo-e	docampo@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	Interpretación y toma de decisiones de financiación en todas las posibles modalidades: autofinanciación y financiación externa. Análisis del sistema financiero.. Estimación del coste de las diferentes alternativas financieras			

**Competencias**

Código		Tipología
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	- saber
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	- saber - saber hacer
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.	- saber - saber hacer
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	- saber
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.	- saber - saber hacer
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.	- saber hacer - Saber estar /ser
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.	- Saber estar /ser
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	- Saber estar /ser

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaje	Competencias
Adquirir conocimientos acerca de la financiación interna de la empresa, a través de los métodos de autofinanciación.	CE6 CT1 CT3
Adquirir conocimientos acerca de la financiación externa a través de la renta variable.	CE6 CT1 CT3
Adquirir conocimientos acerca de la financiación externa a través de la renta fija.	CE6 CT1 CT3
Conocer las distintas formas de financiación externa bancaria así como capacidad de elección entre las mismas.	CE6 CT1 CT3 CT4 CT8 CT10
Conocer el funcionamiento y composición del sistema financiero español: instituciones y mercados.	CE4 CT1 CT10 CT13 CT18
Adquirir conocimientos básicos sobre la elaboración de un plan financiero empresarial	CE24 CT3 CT4 CT6 CT11 CT17 CT18

## Contenidos

Tema	
1. la función financiera en la empresa	1.1. Introducción. Evolución histórica 1.2. La función financiera en la empresa 1.3. El objetivo financiero en la empresa
2. Financiación a largo plazo. Financiación Externa en mercados	2.1. Títulos de renta fija: bonos y obligaciones 2.2. Títulos de renta variable: acciones ordinarias 2.3. Emisiones híbridas
3. Financiación a largo plazo. Financiación externa en intermediarios financieros	3.1. Préstamos y créditos 3.2. Préstamos participativos 3.3. Leasing 3.4. Renting 3.5. Capital Riesgo 3.6. Project Finance
4. Financiación a largo plazo. Autofinanciación	4.1. Concepto en introducción 4.2. Función financiera de la amortización 4.3. Financiación externa o interna. Ventajas e inconvenientes.
5. Financiación a corto plazo	5.1. Introducción 5.2. Pasivos espontáneos 5.3. Descuento comercial 5.4. Pólizas de crédito 5.5. Factoring 5.6. Confirming
6. La planificación financiera	6.1. Introducción 6.2. Diseño e implantación de una planificación financiera 6.3. El presupuesto de capital 6.3.1. Inversiones 6.3.2. Financiaciones 6.4. Recursos financieros 6.4. El presupuesto de tesorería 6.4. Operaciones especiales 6.5. El equilibrio financiero
7. Sistema financiero español	7.1. Introducción 7.2. Instituciones financieras bancarias 7.3. Otras instituciones financieras 7.4. Los mercados financieros

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	6	12	18
Prácticas en aulas de informática	15	24	39
Estudio de casos/análisis de situaciones	6	12	18
Sesión magistral	24	48	72
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	3	0	3

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividad en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral
Prácticas en aulas de informática	Actividades de aplicación de conocimientos a situaciones concretas, y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio, que se realizan en aulas de informática.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Resolución de ejercicios que contemplen los conocimientos adquiridos en el contexto de una situación concreta de la empresa.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	El alumno podrá consultar en las tutorías presenciales o por correo electrónico las dudas que se planteen.
Prácticas en aulas de informática	En las sesiones prácticas el alumno tiene la posibilidad de resolver todas las dudas que surjan en relación con el trabajo que realiza o su trabajo en casa.

<b>Evaluación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudio de casos/análisis de situaciones	Resolución de dos pruebas durante el curso, en relación con las prácticas realizadas, que serán oportunamente anunciadas	80	CE4 CE6 CE24 CT1 CT3 CT4 CT6 CT8 CT10 CT11 CT13 CT17 CT18
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Resolución de una prueba escrita presencial sobre la parte teórica	20	CE4 CE6 CT1 CT4 CT10 CT18

---

**Outros comentarios e avaliación de Xullo**

---

La evaluación consta de una parte teórica (prueba escrita presencial) y varias pruebas de resolución de casos prácticos (máximo de 3) que serán convocadas oportunamente, con los porcentajes indicados.

Los alumnos que no sigan la evaluación continua o la suspendan realizarán un examen presencial escrito en el que se plantearán cuestiones teóricas (30%) y un caso práctico (70%) individual o en grupo que será defendido por el alumno. La parte práctica podría realizarse en aula o en ordenador (Hoja de calculo MS Excel).

La evaluación extraordinaria sigue los mismos parámetros.

---

---

**Fuentes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

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

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

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

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

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

---

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Contabilidad financiera/V06G270V01301

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

---

**Outros comentarios**

---

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

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

---

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

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

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaje**

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

**Contenidos**

Tema	
Sistemas y tecnologías de información en la empresa.	Conceptos. Estructura y procesos del sistema de información. Tipos de sistemas. Incidencia en la competitividad empresarial.

Almacenamiento de información	Sistemas de gestión de bases de datos. Diseño del modelo de datos. El acceso a los datos almacenados.
Sistemas integrados de gestión (ERP)	Concepto y características de los sistemas integrados de gestión. El mercado de los ERP. Análisis económico y factores clave para la implantación.
Otras aplicaciones de las TIC en el ámbito empresarial.	Gestión de las relaciones con los clientes. Herramientas para el trabajo colaborativo. Sistemas de gestión documental. Herramientas de gestión de procesos. Aplicaciones basadas en dispositivos móviles.
Business intelligence y sistemas de ayuda a la decisión.	Conceptos y herramientas de Business Intelligence. Explotación de la información y cuadro de mando. Herramientas de apoyo a la toma de decisiones.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Tutoría en grupo	6	0	6
Trabajos tutelados	4	100	104
Trabajos de aula	4	0	4
Sesión magistral	12	0	12
Prácticas en aulas de informática	22	0	22
Pruebas de respuesta corta	2	0	2

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

### Metodoloxías

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Tutoría en grupo	Se establecerá un horario de tutorías durante el tiempo de impartición de la asignatura. También es posible fijar una tutoría fuera de este horario, previa petición y consulta a través del correo electrónico.

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas en aulas de informática	Se controlará la asistencia y realización de las tareas planteadas relacionadas con la gestión y explotación de los datos de una empresa.	10	CG1 CG2 CE4 CE24 CT5 CT10

Trabajos tutelados	Realización de un trabajo práctico de diseño de datos, almacenamiento y recuperación de la información	20	CG1 CG2 CE4 CE5 CE24 CT5 CT10
Trabajos de aula	Se controlará la asistencia y participación en las actividades planteadas con el objetivo de presentar y/o comprobar la correcta comprensión de los contenidos de la materia.	10	CG1 CG2 CE4 CE5 CT5 CT10
Pruebas de respuesta corta	Preguntas cortas, teóricas y prácticas, sobre los contenidos desarrollados en la materia.	60	CG1 CG2 CE4 CE5 CE24 CT5 CT10

#### Outros comentarios e avaliación de Xullo

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

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

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

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

#### CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS:

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

#### Fuentes de información

##### Bibliografía Básica

##### Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

## **Recomendaciones**

---

### **Outros comentarios**

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Gestión del comercio exterior**

Materia	Gestión del comercio exterior			
Código	V06G270V01504			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	González López, María Isabel			
Profesorado	González López, María Isabel			
Correo-e	isabelg@uvigo.es			
Web				
Descripción general	El objetivo de esta materia es ofrecer al alumno una visión pormenorizada de los aspectos básicos del comercio exterior, que debe conocer una empresa que comercializa sus productos en los mercados internacionales: condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio, medidas de fomento de la exportación, gestión aduanera...			

**Competencias**

Código	Tipología
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE13	CE13. Conocer los reglamentos de los impuestos, en particular los que afectan a las transacciones, con el fin de saber cumplimentar las correspondientes declaraciones, así como el régimen jurídico de la obligación tributaria y los procedimientos de aplicación de los tributos, en especial la liquidación, recaudación e inspección.
CE14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
CE23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.

CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT12	CT12. Creatividad.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

### Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6 CE1 CE6 CE13 CE14 CE16 CE23 CE24 CE26
Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE6 CE13 CE14 CE16 CE23 CE24 CE26

<b>Contenidos</b>	
Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional. 1.2 Organismos económicos internacionales. 1.3 Operaciones empresariales internacionales. 1.4 Teoría simple de la balanza de pagos. La balanza de pagos de España.
1. Conceptos básicos.	
2. La compraventa internacional.	2.1 El contrato de compraventa internacional de mercancías. 2.2 Términos comerciales de la compraventa internacional (INCOTERMS). 2.3 Las condiciones de pago.
PARTE II. FISCALIDAD Y ASPECTOS CONEXOS	3.1 Los instrumentos de protección: concepto y clasificación. 3.2 Descripción de los instrumentos más comunes. 3.3 Medidas de defensa comercial. 3.4 Regímenes comerciales de importación y exportación.
3. La protección exterior.	
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto y clasificación de los derechos arancelarios. 4.2 La Nomenclatura Combinada y el TARIC. 4.3 Procedimientos para determinar el valor en aduana. 4.4 El despacho aduanero
5. El Impuesto sobre el Valor Añadido en las relaciones exteriores.	5.1 Los ajustes fiscales en frontera. 5.2 El IVA en la importación. 5.3 El IVA en la exportación.
PARTE III. FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN	6.1 Organismos y programas de apoyo a la exportación en España. 6.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamiento activo). 6.3 El crédito oficial a la exportación. 6.4 El seguro de crédito a la exportación.
6. Política de fomento de la exportación.	

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	18	28	46
Resolución de problemas y/o ejercicios	8	20	28
Prácticas en aulas de informática	4	0	4
Seminarios	16	20	36
Trabajos tutelados	0	10	10
Foros de discusión	0	4	4
Pruebas de respuesta corta	2	0	2
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	18	20

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Sesión magistral	Horas presenciales que solamente implican para los alumnos la participación planteando preguntas y respondiendo cuestiones que podrían dar lugar a debates. Se trata de ofrecer de forma resumida la teoría necesaria para llevar a cabo las demás metodoloxías.

Resolución de problemas y/o ejercicios	Ejemplos prácticos y resolución de problemas que ayuden a comprender y aplicar la gestión del comercio exterior.
Prácticas en aulas de informática	Se trata de buscar en las páginas web adecuadas la información necesaria para la cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Seminarios	Son horas presenciales para impartir temas muy prácticos y que, desde el principio, requieren combinar teoría con ejercicios.
Trabajos tutelados	Trabajos teóricos que complementan los conocimientos adquiridos en las clases teóricas y prácticas.
Foros de discusión	Debates propuestos por los profesores o los alumnos en foros de la plataforma faitic. Como mínimo foros de aprendizaje planteados por los profesores que pueden dar lugar a debate entre los alumnos.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios	En el horario de tutorías. Despacho 25.
Trabajos tutelados	En el horario de tutorías. Despacho 25.

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Seminarios	Incoterms. Balanza de Pagos. Valor en Aduana.	20	CE13 CE23 CT3 CT6
Foros de discusión	Aprendizaje y debate en la plataforma faitic	5	
Sesión magistral	Asistencia y participación en las clases	5	CE13 CE23 CT4 CT6
Resolución de problemas y/o ejercicios	Realizados en las clases prácticas o fuera del horario de clases	5	CE6 CE13 CE23 CT4 CT6
Trabajos tutelados	Trabajos complementarios	5	CE6 CE13 CE23 CT3 CT4 CT6 CT8
Prácticas en aulas de informática	Prácticas realizadas en el aula de informática	5	
Pruebas de respuesta corta	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	25	CE13 CE23 CT3 CT4
Resolución de problemas y/o ejercicios	En la prueba/s parciales o en el examen oficial de la asignatura	30	CE6 CE13 CE23 CT4 CT6

### Otros comentarios e evaluación de Xullo

## SISTEMAS DE EVALUACIÓN

### Evaluación continua:

- Es requisito indispensable que los alumnos aprueben el examen parcial sobre los incoterms.
- Asistir a las clases (mínimo un 75%, tanto teóricas como prácticas)
- Realizar los trabajos complementarios (nota mínima un 3 sobre 10)
- Participar en los foros de la plataforma faitic (nota mínima un 3 sobre 10).
- Aprobar las pruebas y/o exámenes (5 sobre 10).

La calificación final se calculará de la siguiente forma: (nota exámen/es)x0,55 + nota evaluación continua (asistencias/realización de ejercicios, trabajos, foros tanto en clase como en HTA)x0,45. Siempre y cuando se apruebe (5 sobre 10) las partes principales de la calificación.

### Evaluación tradicional:

Los alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) el examen fijado oficialmente. Se examinarán tanto de la teoría como de la práctica. Dicho examen será diferente del que realicen los alumnos en el sistema de evaluación continua. Si no comunican a través de la plataforma faitic que eligen este sistema antes del 1 de diciembre de 2017 se entenderá que siguen el sistema de evaluación continua.

### Segunda oportunidad:

Los alumnos en evaluación continua deberán completar las tareas y actividades exigidas en este sistema y presentarse al examen oficial de julio. Los alumnos que hayan optado por la evaluación tradicional tienen que cumplir los requisitos establecidos anteriormente para este sistema de evaluación.

### Nota importante:

Es todos los sistemas y evaluaciones el aprobado es un 5 sobre 10.

---

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

---

### Recomendaciones

#### Materias que continúan o temario

Marketing internacional/V06G270V01603

Tributación de las operaciones comerciales/V06G270V01605

---

#### Materias que se recomienda ter cursado previamente

Economía: Economía española y mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

### Outros comentarios

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

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

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Inglés			
Código	V06G270V01505			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	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://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Profundización nos aspectos comunicativos comerciais en lingua inglesa, centrados nas negociacións e os compoñentes culturais que inciden na comunicación. Abordaránse as catro macrodestrezas e as microdestrezas profesionais, con textos especializados e auténticos. Entre outros temas, prestaráse especial atención ás negociacións comerciais e reunións de empresa (internas e externas) nun contexto internacional, ás reclamacións e a súa xestión, e ós documentos propios do comercio internacional.			

**Competencias**

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

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	CG4
Coñecer e comprender 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
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
Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	CE18

Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc. CE23

Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa. CE26

### Contidos

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

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	2	0	2
Sesión maxistral	26	60	86
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, do sistema de traballo e da avaliación
Sesión maxistral	Presentación dos contidos teóricos, discusión dos mesmos e instrucións para os traballos e exercicios a realizar
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión maxistral	1. Probas escritas e/ou orais individuais a realizar na clase (55%) 2. Informe do mix de marketing (15%)	70	CG4 CG6 CE3 CE18 CE23 CE26

Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (15%) 2. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (15%)	30	CG4 CG6 CE3 CE18 CE23
--------------------------	--	----	-----------------------------------

---

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

A avaliación será continua. A condición para ser avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais. A impuntualidade será penalizada como non asistencia. As actividades que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula, con ou sen previo aviso, deben entregarse puntualmente para seren avaliadas. O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas deberá facer un examen en xullo que suporá o 100% da calificación final.

Se algún alumno/a non pode asistir ó 80% das sesións presenciais e seguir a avaliación continua **deberá comunicarlo á profesora argumentadamente ó comezo do curso**. Este alumnado deberá realizar na primeira edición de actas unha proba final que suporá o 100% da cualificación final. De non superar a materia na 1ª edición de actas, o alumno terá que presentarse na 2ª edición de actas (xullo).

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

---

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

---

### 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

O alumnado deberá chegar puntualmente para ser recoñecida a súa asistencia.

É imprescindible asistir sempre cos materiais necesarios para o seguimento da clase (libro e outro material disposto pola profesora, de selo caso).

O uso de aparellos de telefonía móbil quedan estrictamente prohibidos na aula. O non cumprimento desta norma suporá automaticamente a expulsión do estudante.

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

Materia	Idioma para a negociación intercultural: Alemán			
Código	V06G270V01507			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	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://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)En este curso de Idioma para la negociación intercultural: Alemán, se profundizará sobre los contenidos y habilidades alcanzadas en la asignatura de Idioma Comercial I: Alemán. Se analizarán las necesidades en la empresa y en su entorno, su funcionamiento en el ámbito de las relaciones internacionales, así como la creación de empresas en el exterior y la financiación de la empresa y su mercado, el comercio exterior, las negociaciones y la compra-venta y la distribución y el transporte, además de los seguros y los pagos internacionales.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber
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.	- saber
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	- saber facer

**Resultados de aprendizaxe**

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

**Contidos**

Tema	
1. Der Genitiv	1. Vorlektion: Lerntipps

2. Das Verb: Präteritum, Perfekt und Plusquamperfekt	2. Die Zwecke und die Konkurrenzfähigkeit
3. Modalverben.	3. Die Führung
4. Das Nomen: Deklination	4. Die Finanzierung
5. Präpositionale Strukturen	5. Anfrage und Angebot
6. Unbestimmte Pronomen	6. Werbebrief und Nachfassbrief
7. Wechselprepositionen	7. Bestellung oder Widerruf und Lieferung
8. Die Pronomen.	8. Zahlung

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	10	0	10
Traballos tutelados	5	0	5
Prácticas de laboratorio	40	0	40
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	0	90	90
Probas de resposta curta	0	5	5

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

### Metodoloxía docente

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

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballos tutelados	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 e/ou exercicios de forma autónoma	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	CE3 CE18 CE26
Probas de resposta curta	Proba de carácter escrito sobre cuestións gramaticales e léxicas aprendidas na aula	75	CE3 CE18 CE26

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

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, München: Hueber

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

#### **Bibliografía Complementaria**

Castell, A., Gramática de la lengua alemana, 2011, Editorial idiomas, S. L.

Haensch-López Casero, Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch, 1995, Ismaning: Max Hueber Verlag

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

Stalb, H., Aufbaukurs Deutsch, 1993, Ismaning: Verlag für Deutsch

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

---

### **Recomendacións**

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

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

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

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

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.	- saber
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber hacer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.	- saber hacer
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	- saber
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	- saber
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.	- saber hacer
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.	- saber
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	- saber
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	- saber
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	- saber hacer
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	- saber
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	- saber
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.	- saber
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.	- saber
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.	- saber

CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.	- saber
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	- saber

## Resultados de aprendizaje

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

## Contenidos

Tema	
1.El Análisis Financiero	1. Introducción La Información Económico-Financiera Fundamentos Objetivos
2. Los Estados Financieros	2. Balance Cuenta de Resultados Estado de Cambios en el Patrimonio Estado de Flujos de Tesorería Memoria
3. Combinaciones de Negocios y Consolidación de Estados Financieros	3 Introducción Combinaciones de Negocios Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas
4. La Opinión de Auditoría	4 Introducción Las Normas de Auditoría El Informe de Auditoría
5. El Análisis Económico-Financiero	5. El Análisis Económico-Financiero Introducción. Instrumentos y Técnicas del Análisis Detección de Prácticas de Distorsión de la Información Financiera Cálculo y Evaluación de la Rentabilidad Cálculo y Evaluación del Riesgo Predicción de la Insolvencia Empresarial y Calificación de Títulos La Calificación de Títulos
6. Los Mercados de Capitales: Información, Gobierno y Responsabilidad Corporativa	6 Introducción El Gobierno Corporativo La Responsabilidad Corporativa

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios	21	42	63
Sesión magistral	28	56	84
Resolución de problemas y/o ejercicios	3	0	3

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

## Metodoloxías

Descrición
------------

Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura, tanto a nivel teórico como práctico. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los casos planteados de forma autónoma.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	
Resolución de problemas y/o ejercicios	

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión magistral	Resolución de una prueba escrita presencial, al final del cuatrimestre, sobre la adquisición de competencias de la materia. Se exige un nivel mínimo obligatorio (5/10) para superar la convocatoria.	70	CG2 CG3 CG4 CG5 CE4 CE6 CE20 CE24
Resolución de problemas y/o ejercicios	Evidencias de aprendizaje a través de un conjunto de actividades propuestas al alumno para consolidar su proceso de aprendizaje durante el curso académico y evaluadas en grupo reducido con carácter voluntario. Evaluación de habilidades de trabajo en grupo y adaptación a entornos de trabajo con especial énfasis en el comportamiento social	30	CG2 CG3 CG4 CG5 CE4 CE6 CE20 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

### Otros comentarios e evaluación de Xullo

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

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

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

Revsine, Collins, Johnson, Financial Reporting and Analysis, 5ª, McGraw Hill

Alvarez Melcón y Corona Romero, Cuentas Anuales Consolidadas, Pirámide

### Recomendaciones

**Materias que continúan o temario**

---

Combinaciones de negocios/V06G270V01703

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Contabilidad financiera/V06G270V01301

---

**Outros comentarios**

---

Imprescindible llevar la asignatura al día

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Marketing internacional**

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

**Competencias**

Código		Tipología
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.	- saber
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.	- saber - saber hacer
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber hacer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.	- saber hacer
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	- saber hacer
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales	- saber - saber hacer
CE1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.	- saber
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	- saber - saber hacer
CE23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.	- saber - saber hacer
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.	- saber - saber hacer
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Adquirir conocimientos sobre la gestión del Marketing Internacional en un entorno global.	CG1 CG6 CE1 CE6 CE23
Aplicación de conocimientos y habilidades en la resolución de casos reales de empresas internacionales.	CG2 CG3 CG5 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Desarrollo y presentación de un plan de internacionalización para una empresa real.	CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE6 CE23 CE24 CE26

### Contenidos

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

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	28	32	60
Estudio de casos/análisis de situaciones	15	32	47
Proyectos	6	32	38
Actividades introductorias	1	0	1
Otras	2	2	4

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

### Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición de los conceptos teóricos en la clase fomentando la participación de los alumnos.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Estudio y trabajo sobre casos reales de empresas internacionales, análisis de situaciones, comentario de novedades, debates etc. Esta actividad se podrá llevar a cabo individualmente o en grupo.
Proyectos	Los alumnos trabajarán en grupo sobre un Plan de Internacionalización. Este proyecto se expondrá al finalizar la materia.
Actividades introductorias	Exposición del profesor sobre la integración e interrelación de la materia en el plan de estudios.

**Atención personalizada**

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

**Evaluación**

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión magistral		0	
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará el desarrollo, presentación y entrega de los casos prácticos.	10	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Proyectos	Se valorará el desarrollo, contenido y presentación del Plan de Internacionalización.	20	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Otras	Se valorarán las pruebas de conocimiento de la materia	70	CG1 CG2 CG6 CE1 CE24

**Otros comentarios e evaluación de Xullo**

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

Los alumnos/as que no sigan la materia por evaluación continua deberán presentarse al examen oficial establecido por el Centro en su calendario de exámenes con una puntuación de 0 a 10. No obstante, es requisito indispensable para superar la materia la realización y presentación del Plan de Internacionalización de empresa que obtenga una calificación de aprobado ( $\geq 5$ ).

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

---

**Fuentes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

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

---

Cateora, P.R., Marketing Internacional, 14ª, Mc.Graw Hill, 2014, Madrid

---

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

---

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

---

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

---

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

---

**Bibliografía Complementaria**

---

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

---

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

---

Gestión del comercio exterior/V06G270V01504

Idioma para la negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Marketing estratégico/V06G270V01403

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Derecho del trabajo**

Materia	Derecho del trabajo			
Código	V06G270V01604			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castellano Gallego			
Departamento	Derecho público especial			
Coordinador/a	Cialti , Pierre Henri			
Profesorado	Cialti , Pierre Henri Mourín González, María Teresa			
Correo-e	pierrecialti@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	Conocer la regulación esencial de las relaciones laborales individuales y colectivas; así como el esquema específico de fuentes del que dimana dicha regulación.			

**Competencias**

Código	Tipología
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE12	CE12. Entender la normativa reguladora de las relaciones laborales y de la seguridad social, adquiriendo la capacidad de informar y gestionar en materia de empleo, contratación laboral y riesgos para la salud asociados a las tareas, adquiriendo capacidades y destrezas para la confección de nóminas, cotizaciones sociales y finiquitos.
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer el marco teórico explicativo de las relaciones laborales.	CG6 CE12 CT3 CT4
Ser capaz de aprehender sistemáticamente el ordenamiento jurídico-laboral.	CE12 CT3 CT4
Ser capaz de identificar los problemas jurídicos del Derecho del Trabajo y abordar su solución en una perspectiva interdisciplinar.	CE12 CT3 CT4 CT5
Redactar algunos documentos jurídico-laborales básicos, tales como, contratos, cartas de despido, finiquitos..., debiendo estar capacitado, asimismo, para realizar el cálculo de indemnizaciones y liquidaciones por fin de contrato.	CE12 CT4 CT5 CT15 CT17

Conocer los principios básicos de la contratación laboral y la funcionalidad de sus diferentes tipos.	CE12 CT4 CT5 CT6
Capacidad para trabajar individualmente y en equipo.	CE12 CT3 CT4 CT8 CT9 CT15

---

## Contenidos

### Tema

PARTE I: INTRODUCCION Y FUENTES.	<p>TEMA 1. CONCEPTO Y AMBITO APLICATIVO DE LA DISCIPLINA.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El trabajo objeto del Derecho del Trabajo: notas configuradoras.</li> <li>2. Relaciones excluidas.</li> <li>3. Relaciones laborales de carácter especial.</li> </ol> <p>TEMA 2. FUENTES DEL DERECHO DEL TRABAJO.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Legislación estatal.</li> <li>2. Normas colectivas.</li> <li>3. Legislación supraestatal.</li> <li>4. Otras fuentes.</li> <li>5. Los principios del Derecho del Trabajo.</li> </ol>
----------------------------------	--

PARTE II: LA RELACION INDIVIDUAL DE TRABAJO. TEMA 3. EL CONTRATO DE TRABAJO.

1. Concepto.
2. Capacidad de las partes.
3. Forma y documentación.
4. Pactos: prueba, plena dedicación y permanencia.

TEMA 4. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO.

1. Servicios públicos de empleo.
2. Agencias de colocación.
3. Empresas de trabajo temporal.
4. Fomento del empleo. Subvenciones y bonificaciones.

TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABAJO.

1. Contratos indefinidos.
2. Contratos formativos.
3. Contratos temporales estructurales.
4. Otras modalidades de contratación.

TEMA 6. LA RETRIBUCION.

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

TEMA 7. TIEMPO DE TRABAJO.

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

TEMA 8. EL PODER DE DIRECCION DEL EMPRESARIO Y EL IUS VARIANDI.

1. Clasificación profesional.
2. Movilidad funcional.
3. Movilidad geográfica.
4. Modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo.

TEMA 9. LA SUSPENSION DEL CONTRATO DE TRABAJO.

1. Concepto y causas.
2. Causas de suspensión.
3. Excedencias.

TEMA 10. LA EXTINCION DEL CONTRATO DE TRABAJO.

1. Concepto y causas.
2. El despido disciplinario. Causas. Formalidades. Reclamación. Calificación y efectos.
3. El despido por causas objetivas. Causas. Forma. Calificación y efectos.
4. El despido colectivo. El procedimiento de regulación de empleo.
5. Extinciones producidas como consecuencia de un procedimiento concursal.

---

PARTE III: DERECHO COLECTIVO DEL TRABAJO.

TEMA 11. LIBERTAD SINDICAL. LA REPRESENTACION DE LOS TRABAJADORES EN LA EMPRESA.

1. Contenido esencial del derecho de libertad sindical.
2. Formas de representación legal de los trabajadores en la empresa.

TEMA 12. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

1. El convenio colectivo estatutario.
  2. Otros instrumentos convencionales.
-

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudio de casos/análisis de situaciones	22	0	22
Sesión magistral	27	0	27
Pruebas de tipo test	1	41	42
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	0	1
Trabajos y proyectos	1	15	16
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	1	41	42

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

### Metodoloxías

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

### Atención personalizada

Probas	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	
Trabajos y proyectos	

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Pruebas de tipo test	En este apartado se valoran los conocimientos del alumnos a través de dos pruebas tipo test, de 1 punto cada una, por lo que las pruebas tipo test suponen un total de 2 puntos.	30	CE12 CT5
Resolución de problemas y/o ejercicios	En este apartado se valora la resolución de problemas prácticos planteados por el profesor. Se valorará la participación activa de los estudiantes.	15	CT3 CT4 CT5 CT6 CT9
Trabajos y proyectos	En este apartado se valora la exposición de un trabajo por parte de los alumnos, relativo a un tema (a su elección) de entre los que se compene la materia.		
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	En este apartado se valora el resultado obtenido mediante el examen final. La nota máxima que se podrá alcanzar en dicho examen será de 5,5 puntos, de los que 3 puntos coresponden a la parte teórica y 2,5 puntos a la parte práctica. Para que la nota obtenida por los conceptos correspondientes a la evaluación continua se pueda sumar a la nota obtenida en el examen final, habrá que obtener en esta prueba una calificación mínima de 4 puntos sobre 10.	55	CE12 CT3 CT5

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

Para poder optar a la modalidad de evaluación continua hay que obtener un mínimo de un 4 sobre 10 de media en los exámenes teórico y práctico.

Los alumnos que no superen la asignatura en la primera convocatoria de mayo-junio conservarán para el examen de la segunda convocatoria de julio la puntuación obtenida en la evaluación continua (prácticas de laboratorio más seminarios).

Los alumnos que no entren en el sistema de evaluación continua más examen final que figura en esta guía, serán evaluados sobre 10 puntos en un examen teórico-práctico de formato diferente al de los alumnos que sí han seguido la evaluación continua.

En la convocatoria FIN DE CARRERA el alumno será evaluado en un único examen escrito, de carácter teórico y práctico y que representará el 100% de la nota final.

---

---

### **Fuentes de información**

---

#### **Bibliografía Básica**

---

#### **Bibliografía Complementaria**

---

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

---

Diéguez, Gonzalo; Cabeza Pereiro, Jaime, Derecho del Trabajo, Última edición, Madrid, Marcial Pons

---

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

---

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

---

Molero Manglano, Carlos, Manual de Derecho del Trabajo, Última edición, Madrid, Civitas

---

Palomeque López, M.C.; Alvarez de la Rosa, M., Derecho del Trabajo, Última edición, Madrid, Fundación Ramón Areces

---

AAVV, Legislación de normas laborales y de Seguridad Social, Última edición, Alguna de las editoriales que operan en el mercado

---

---

### **Recomendaciones**

---

#### **Outros comentarios**

---

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

---

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

Materia	Tributación das operacións comerciais			
Código	V06G270V01605			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición				
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Barreiro Carril, María Cruz			
Profesorado	Barreiro Carril, María Cruz Rubianes Ferro, José Luis			
Correo-e	mcruzbarreiro@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Os impostos e o sistema tributario no seu conxunto teñen indudables consecuencias na actividade comercial ou empresarial posto que acompañan todas as fases dunha actividade económica: o inicio, o exercicio da mesma ou as ventas que se realizan e, finalmente, o cese ou transmisión do negocio. Ademais, o coñecemento das consecuencias tributarias dos actos do empresario permite planificar adecuadamente as operacións e os seus custos, así como evitar consecuencias como o pagamento de multas, xuros ou liquidacións complementarias.			
	A asignatura pretende que o alumnado sexa capaz de coñecer as obrigacións tributarias que lle corresponden e a fiscalidade aplicable aos beneficios das operacións empresariais e, sobre todo, do comercio de bens ou servizos.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber facer
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber facer
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	- saber - Saber estar / ser
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.	- saber facer
CE9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.	- saber - saber facer
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.	- saber - saber facer
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.	- saber - saber facer
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.	- saber facer - Saber estar / ser

**Resultados de aprendizaxe**

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

Coñecer a normativa dos impostos vinculados ás operacións comerciais.	CG6 CE6 CE9 CE13
Resolver correctamente problemas xurídico-tributarios que se presentan na tributación das operacións comerciais.	CG2 CG3 CG6 CE6 CE9 CE13 CE23 CT5 CT6
Saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para resolver operacións, cumprimentar declaracións e facer trámites tributarios habituais do comercio exterior.	CG2 CG3 CG6 CE6 CE9 CE13 CE23 CT5 CT6

### Contidos

Tema	
O comerciante ante o sistema tributario.	1. Os tributos e os seus elementos fundamentais. 2. O sistema tributario estatal. 3. Os tributos autonómicos que afectan o comercio. 4. Os tributos locais. O Imposto sobre Actividades Económicas. 5. As obrigas tributarias formais e de facturación.
Réxime xurídico-tributario das rendas obtidas polas operacións comerciais.	1. Suxeción ao IRPF: feito imponible e suxeito pasivo. 2. As rendas de actividades económicas. 3. Individualización de rendas. 4. Criterios de imputación temporal. 5. A estimación directa normal (remisión). 6. A estimación directa simplificada. 7. A estimación obxectiva. 8. Ganancias patrimoniais 9. As deducións. 10. Os pagos fraccionados e retencións. 11. A sujeción ao Imposto sobre Sociedades. 12. A determinación da base imponible. Axustes ao resultado contable. 13. As operacións vinculadas. 14. O tratamento dos gastos financeiros. 15. A compensación de bases impositivas negativas. 16. Tipo de gravame. 17. Réxime de empresas de reducida dimensión. 18. Pagos fraccionados.
A tributación das rendas internacionais do comerciante.	1. Os Convenios para Evitar a Dobre Imposición Internacional e a súa relevancia. 2. O tratamento das rendas empresariais internacionais 3. Deducións para evitar a dobre imposición internacional. 4. As rendas obtidas a través dun establecemento permanente. 5. As rendas obtidas en España por un non residente.
A tributación das operacións comerciais: IVE.	1. Ámbito de aplicación. 2. Feito imponible. 3. Concepto de empresario ou profesional. 4. Concepto de entrega de bens e de prestación de servizos. 5. Devengo. 6. Lugar de realización do feito imponible. 7. Base imponible. 8. Repercusión. 9. Tipo impositivo e cota. 10. Dedución. 12. Xestión do imposto. 13. Réximes especiais do IVE.
Comercio intracomunitario e comercio exterior no IVE	1. Os Convenios para Evitar a Dobre Imposición Internacional e a súa relevancia. 2. O tratamento das rendas empresariais internacionais 3. Deducións para evitar a dobre imposición internacional. 4. As rendas obtidas a través dun establecemento permanente. 5. As rendas obtidas en España por un non residente.
Impostos Especiais.	1. Impostos especiais de fabricación. 2. Imposto sobre a Electricidade.

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	28	40	68
Seminarios	22	38	60
Probos de resposta curta	1	0	1
Probos de resposta longa, de desenvolvemento	3	18	21

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

## Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	As sesións maxistrais consistirán na exposición polo profesor dos contidos fundamentais dos temas do programa docente e dos aspectos máis complexos.
Seminarios	Os seminarios permitirán poñer en práctica distintas metodoloxías docentes (taller cooperativo, análise de casos, etc) en grupos reducidos nos que se analicen cuestións teóricas ou prácticas relacionadas coa materia

## Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	
Seminarios	

## Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Sesión maxistral	Nas clases presenciais tamén se proporá ao alumnado a realización de distintas actividades: casos prácticos, exposición oral dun tema, presentación escrita dun traballo, etc. Estas actividades só serán avaliadas para os alumnos que se sometan a avaliación continua. Ademais, valorarase especialmente a participación activa do alumno, tanto nas clases maxistrais como nos devanditos "Seminarios".	10	CG6 CE9 CE13 CE23
Probas de resposta curta	Nos Seminarios realizaranse probas de resposta curta e tipo test exclusivamente aos alumnos que se sometan ao sistema de avaliación continua. A nota media dos distintos exames constituirá o 20% da nota final dos devanditos alumnos.	20	CG2 CG3 CE9 CE13 CE23 CT5 CT6
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Proba final que consta de dúas partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que demostrar a adquisición das competencias esenciais da materia) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia).	70	CG2 CG3 CG6 CE6 CE9 CE13 CE23 CT5 CT6

## Outros comentarios e avaliación de Xullo

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

Primeira oportunidade de exame:

- Os alumnos que se someten a avaliación continua serán avaliados conforme aos criterios que se indicaron máis arriba: proba final (70%), probas de resposta curta ou test (30%). Na proba final, o exame de teoría escrito suporá o 80% e o práctico, escrito, suporá un 20%. En todo caso, o alumno 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.
- Os alumnos que NON se someten a avaliación continua, ou que queden excluídos do devandito sistema: a súa cualificación estará integrada polo 80% da cualificación obtida no exame teórico escrito e o 20% da cualificación obtida no exame práctico escrito, tratándose de probas diferentes ás que realicen os alumnos de avaliación continua.

Segunda oportunidade de exame:

- 1.- No exame de xullo só se realizará unha proba final, que constará de dúas partes: unha práctica escrita (na que se resolverán un ou varios casos prácticos) e unha teórica escrita (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia).
- 2.- Os alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua conservarán a nota que obtivesen no curso.
- 3.- Para os alumnos que non se someten a avaliación continua, ou que queden excluídos do devandito sistema: a súa cualificación estará integrada polo 80% da cualificación obtida no exame teórico escrito e o 20% da cualificación obtida no exame práctico escrito, tratándose de probas diferentes ás que realicen os alumnos de avaliación continua.
- 4.- Aos alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua e non superasen a proba final nin na primeira oportunidade de exame nin na segunda conserváraselles a nota obtida a través de devandito sistema durante o curso académico seguinte, sempre que o alumno manifeste o seu acordo.

#### CONVOCATORIA FIN DE CARREIRA

O exame da convocatoria de Fin de carreira será unha proba teórico-práctica escrita, cuxa cualificación será o 100% da nota. A cualificación estará integrada polo 80% da cualificación obtida no exame teórico e o 20% da cualificación obtida no exame práctico. Non se terá en conta en ningún caso a avaliación continua do ano anterior.

---

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

##### **Bibliografía Básica**

MALVÁREZ PASCUAL, L.A.; MARTÍNEZ GÁLVEZ, P.; RAMÍREZ GÓMEZ, S.; SÁNCHEZ PINO, A.J., Régimen Fiscal de la Empresa, Tecnos, 2016,

##### **Bibliografía Complementaria**

FERREIRO LAPATZA, J.J y otros., Curso de Derecho Tributario, 2014,

MARTÍN QUERALT, y otros, Manual de Derecho Tributario, Thompson-Aranzadi, 2016,

PÉREZ ROYO, F. (DIRECTOR), GARCÍA BERRO, F., PERÉZ ROYO, I., ESCRIBANO, F., CUBERO TRILLO, A., Y CAR, Curso de Derecho Tributario, Tecnos, 2016,

---

#### **Recomendacións**

---

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

Réxime fiscal da empresa/V06G270V01405

---

#### **Outros comentarios**

Estamos ante unha asignatura que analiza, dende o punto de vista xurídico, as consecuencias tributarias das operacións comerciais, partindo do estudio dos principais impostos que recaen sobre o comercio.

Neste sentido, os contidos están coordinados coa asignatura Réxime Fiscal da Empresa de xeito que, partindo dos coñecementos xerais e de liquidación dos impostos, nesta asignatura analizaránse cuestións especiais e de importancia xurídica. Polo tanto, mais alá do estudio do réxime tributario das empresas, o estudio da materia céntrase no estudio das cuestións xurídicas que plantexan as operacións comerciais que as empresas realizan.

Como materia de contido xurídico que é, precisa do coñecemento das normas xurídicas e da súa técnica de interpretación para a aplicación á realidade que regulan, evitando así que aparezan conflitos que teñen que resolverse diante dos tribunais posto que, entre outros motivos, responden a criterios económicos o de carácter empresarial pero, en cambio, non teñen as mesmas consecuencias xurídicas. Neste sentido son frecuentes as controversias entre a Administración e os contribuintes que, na medida en que deron lugar ou dan lugar a pronunciamentos administrativos ou xurisprudenciais que deben ser coñecidos polos estudantes.

Para a correcta comprensión da asignatura debe coñecerse a estrutura xeral do tributo e estar familiarizado cos seus elementos esenciais. Así deben de coñecerse cuestións como o feito imponible, as exencións, os suxeitos pasivos, a base imponible, o tipo de gravame, a cuota tributaria así como as deducións e cuestións como o devengo e o período impositivo e de liquidación.

Igualmente, debe coñecerse a regulación básica e xeral destes elementos en cada un dos impostos do sistema tributario.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Estratexia empresarial e xestión de axudas**

Materia	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Código	V06G270V01606			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	Álvarez Llorente, Gema Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipoloxía 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		Tipoloxía
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.	- saber - saber facer
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.	- saber - saber facer
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.	- saber - saber facer
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 dila 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.	- saber - saber facer
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- saber - saber facer

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*)Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentalos en apoyo de la estrategia empresarial.	CB5 CG2 CE2 CE23 CT5
(*)CE4.- Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	CG1 CG2 CE4 CT5

(\*)Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.

CB5  
CG1  
CE2  
CE23  
CT5

(\*)Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

CG1  
CG2  
CE2  
CE4  
CT5

### Contidos

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

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas e/ou exercicios	22	0	22
Sesión maxistral	25	0	25
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	60	62
Probas de tipo test	1	40	41

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución, por parte del profesor o/y de los alumnos, de problemas, o exercicios, en presencia del profesor de la asignatura.
Sesión maxistral	Exposición, por parte del profesor de la asignatura, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición

Sesión maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor
<b>Probas</b>	Descrición
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos
Probas de tipo test	Probas de avaliación de contidos teóricos

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	100	CB5 CG1 CG2 CE2 CE4 CE23 CT5
Probas de tipo test	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	100	CB5 CG1 CG2 CE2 CE23 CT5

#### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

O exame consistirá nunha parte teórica sobre os contidos da materia, e a resolución dun caso ou exercicio.

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

En función do desenvolvemento do curso o profesor poderá propor traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame ou eximan da súa avaliación no exame final

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

##### **Bibliografía Básica**

##### **Bibliografía Complementaria**

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

garcía de Viedma Lapetra, Bosco, Tramitación de Subvenciones Públicas, 2006, Asociación Española de Fundaciones

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, Editorial Civitas-Thomson Reuters

Pascual García, José, Las Subvenciones Públicas. Legislación comentada, formularios y procedimientos, 2009, Boletín Oficial del Estado

#### **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

**Outros comentarios**

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

La lista anterior es orientativa aunque no exclusiva y no es imprescindible haberlas superado.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Sistemas de la información integrados para la gestión**

Materia	Sistemas de la información integrados para la gestión			
Código	V06G270V01701			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral				

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT12	CT12. Creatividad.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

### Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
- Saber aplicar, utilizando la información proporcionada por el ERP, las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos en el contexto de la economía actual.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
- Saber diferenciar entre hechos relevantes, o no relevantes, contablemente y saber elaborar informes a través de un ERP	CE4 CE6 CE11 CE19 CE20
-Poder registrar contablemente las principales actividades llevadas a cabo por la empresa ( compras, ventas, activos, previsión cobros-pagos..)	CE24 CE26

### Contenidos

Tema	
1. Introducción a las tecnologías de la información de la empresa.	
2. Planificación de Recursos en la empresa (ERP).	2.1. Evolución de los Sistemas de información para la gestión 2.2. Características generales
3. Gestión proceso compras con ERP	3.1. El pedido compra 3.2. Gestión de cobro de la compra
4. Gestión proceso ventas con ERP	4.1. El pedido venta 4.2. El envío de la venta

5. Gestión del proceso contable en un entorno ERP

- 5.1. Apertura contabilidad
- 5.2. Gestión operaciones corrientes
- 5.3. Preparación cierre
- 5.4. Elaboración informes

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	32	48
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Sesión magistral	26	52	78
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	4	6
Pruebas de respuesta corta	2	4	6

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de ejercicios prácticos.
Prácticas de laboratorio	Aplicación informática de los casos prácticos
Sesión magistral	Conceptos teóricos básicos

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Sesión magistral	
Resolución de problemas y/o ejercicios	
Prácticas de laboratorio	

<b>Evaluación</b>	
Descrición	Cualificación Competencias Avaliadas

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

---

Pruebas de respuesta corta	(*)Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso	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 e avaliación de Xullo**

Los criterios de evaluación abarcarán el conocimiento teórico y la competencia práctica sobre los contenidos de la asignatura.

· **Pruebas prácticas, de ejecución de tareas simuladas:**

Realización de un examen final teórico práctico. **60 %**

· **Resolución de problemas y/o ejercicios de respuesta corta:**

Realización de cuestionarios y actividades que sean planteadas durante el periodo de docencia de la materia. **40%**

Los estudiantes que decidan no optar a la evaluación continua, tendrán como calificación final la obtenida en la prueba presencial final.

En cualquier caso, para superar la materia será necesario obtener una calificación mínima del 50% de la nota en el examen final.

### **Fuentes de información**

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

### **Recomendaciones**

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Creación de empresas comerciales**

Materia	Creación de empresas comerciales			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición				
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.es			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descripción xeral	<p>En entornos cada vez más globales y competitivos, la figura del emprendedor adquiere un protagonismo capital para el desarrollo económico y social de la sociedad.</p> <p>Con el fin de que el alumno relacione y aplique los conocimientos adquiridos en el Grado el programa tendrá un carácter teórico - práctico, orientado al desarrollo de las actitudes y habilidades de el alumno, basado en el trabajo en equipo. Se formarán equipos de trabajo de 4 o 5 alumnos que desarrollarán un proyecto de creación de empresa.</p> <p>Se trata en definitiva que el alumno sea capaz de transformar ideas en proyectos concretos.</p>			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.	- saber
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber - saber hacer
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	- saber - Saber estar /ser
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales	- saber - saber hacer
CE2	CE2. Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentalizarlos en apoyo de la estrategia empresarial.	- saber
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	- saber
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	- saber - saber hacer
CE14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	- saber - saber hacer
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	- saber hacer - Saber estar /ser
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	- Saber estar /ser

CT8 CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.

- saber hacer  
- Saber estar  
/ser

CT12 CT12. Creatividad.

- saber  
- Saber estar  
/ser

### Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.	CG1
*Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir *xuízos sobre temas relevantes en el marco del comercio.	CG3
Adquirir habilidades de *liderato, trabajo autónomo y en equipa, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desarrollarse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el *entorno.	CG5
Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones *hacia mercados tanto nacionales como internacionales	CG6
Habilidades de comunicación oral Y escritura, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	CT1
Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	CT7
Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	CT8
Creatividad.	CT12
Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y *obxeto. Saber *vencellar el *obxeto y las condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades *dla organización, así como saber *instrumentalos en apoyo de la estrategia empresarial.	CE2
Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y *obxeto. Saber *vencellar el *obxeto y las condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades *dla organización, así como saber *instrumentalos en apoyo de la estrategia empresarial.	CE4
Saber localizar, seleccionar y analizar la información y conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	CE6
Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	CE14
Saber *emplegar las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales *dla práctica *profisional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	CE26

### Contenidos

Tema

TEMA 1.- Introducción a la Creación de Empresas.Competencias básicas del emprendedor.

TEMA 2. Creatividad y viabilidad de nuevas ideas.

TEMA 3. Generación de Modelos de Negocio.  
Método Canvas

TEMA 4.El Plan de Negocio

TEMA 5. Elaboración del Plan de Negocio

TEMA 6. Pasos para constituir la Empresa

TEMA 7. Medidas de Apoyo a la Creación de Empresas y los Emprendedores.Tendencias actuales.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	44	0	44
Trabajos de aula	10	20	30
Trabajos tutelados	20	50	70

Otros	2	0	2
Presentaciones/exposiciones	2	2	4

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

### Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte do profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Trabajos de aula	Exposición por parte del alumnado ante lo docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto...
Trabajos tutelados	Realización de actividades que permiten la cooperación de varias materias y enfrentan a los alumnos, trabajando en equipo, a problemas abiertos. Permiten entrenar, entre otras, las capacidades de aprendizaje en cooperación, de liderazgo, de organización, de comunicación y de fortalecimiento de las relaciones personales.
Otros	Examen tipo test
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante lo docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión magistral	

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Presentaciones/exposiciones		10	CE26 CT1 CT7
Trabajos de aula		10	CG3 CT7 CT8
Trabajos tutelados	Trabajo Final en Equipo: informe y exposición.	40	CE26 CT1
Otros	Examen Tipo Test	40	CE2

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

Se utilizará un sistema de evaluación preferentemente continuo y diversificado, seleccionando las técnicas más adecuadas en cada momento, que permitan poner de manifiesto los diferentes conocimientos y capacidades adquiridos por el alumnado al cursar la asignatura.

Se considera que el alumno sigue la evaluación continua sí asiste al menos al 80% de las actividades presenciales y consigue al menos el 30% de los puntos en el test. Se puede renunciar a la evaluación continua solicitándolo por escrito al profesor de la materia, antes de la 3ª semana de docencia.

No obstante, de forma alternativa, se contempla la realización de una evaluación única final a la que podrán acogerse aquellos alumnos que no puedan cumplir con el método de evaluación continua

En este caso se realizará una prueba escritura que podrá consistir en un examen teórico-práctico que puntuará sobre 10 y que él alumnado preparará en base a la bibliografía recomendada. Se considera aprobada la asignatura sí la calificación es igual o mayor a 5.

En la convocatoria de julio y en las extraordinarias la nota final será la obtenida en el examen oficial que se realizará en la fechas fijadas en el calendario. Se considera aprobada la asignatura sí la calificación es igual o mayor que 5.

---

**Fuentes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

Alexander Osterwalder | Yves Pigneur, Generación de modelos de negocio, Deusto, 2012

González, F.J., Creación de empresas:Guía del emprendedor, Piramide, 2012

Ribeiro,D. y otros, Creación de empresas y emprendimiento, Pearson, 2014

Soler,C., Reig,E., Pequeñas empresas, grandes ideas, Pearson, 2011

Kawasaki, G. , El arte de empezar, www.ilustrae, 2008

Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., Entrepreneurship, McGraw-Hill, 2005

Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos, Esic, 2000

López Vidal, M.P., Creación de empresas. La necesidad del proyecto de empresa, S.P. Universidad de Vigo, 1997

López Vidal, M.P., Maqueda Lafuente, F.J. y otros, Manual orientativo de Creación de Empresas para jóvenes emprendedores, AJE, 1997

Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., Creación de empresas. Teoría y práctica, McGraw-Hill, 2004

Miranda Oliván, A.T., Cómo elaborar el plan de empresa, Thomson Paraninfo, 2005

Gomez Gras, J.M., Manual de casos sobre creación de empresas, McGraw-Hill, 2012

Martinez Garcia, P., Business Angels, 2011

---

---

**Recomendaciones**

---

**Materias que se recomienda cursar simultáneamente**

---

Marketing estratégico/V06G270V01403

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Investigación de mercados/V06G270V01802

Sistemas de la información integrados para la gestión/V06G270V01701

Trabajo de Fin de Grado/V06G270V01991

---

**Materias que se recomienda ter cursado previamente**

---

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Estrategia empresarial y gestión de ayudas/V06G270V01606

Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503

Presentación e interpretación de la información financiera/V06G270V01601

Habilidades personales, directivas y comerciales/V06G270V01705

Idioma para la comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Combinaciones de negocios**

Materia	Combinaciones de negocios			
Código	V06G270V01703			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral				

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CE10	CE10. Desarrollar los conocimientos necesarios para formular y analizar la información financiera relacionada con las combinaciones de negocios.
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

**Resultados de aprendizaje**

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

-Saber aplicar, utilizando la información proporcionada por el ERP, las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos en el contexto de la economía actual.

CG2  
CG3  
CG4  
CG5  
CT1  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT8  
CT9  
CT11  
CT13  
CT15  
CT18

-Saber interpretar y elaborar, a través de un ERP, cálculos de proyectos y producción de la empresa

CE10  
CE20  
CE24

- Poder elaborar un trabajo utilizando los distintos módulos del ERP: CRM, producción, compras.. generando un informe que permita una toma de decisión integral

CE10  
CE20  
CE24

### Contenidos

Tema

1. Introducción a la gestión de los negocios

2. Definición y tipología de combinación de negocios de las empresas

3. Combinación de negocios: fusión de sociedades anónimas

4. Combinación de negocios: la escisión en la sociedad anónima

5. Herramientas informáticas para la generación de informes y gestión integral: sistemas integrados

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	32	48
Sesión magistral	26	52	78
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	2	4	6
Pruebas de respuesta corta	2	4	6

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

### Metodologías

	Descrición
Prácticas de laboratorio	Aplicación informática de los casos prácticos
Resolución de problemas y/o ejercicios	Planteamiento y cálculo de costes de proyectos de empresas y otras operaciones empresariales
Sesión magistral	Conceptos teóricos básicos

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión magistral	
Prácticas de laboratorio	
Resolución de problemas y/o ejercicios	

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	(*)Prueba final en la que se evaluará los conocimientos del estudiantado	40	CG2 CG3 CG4 CG5 CE10 CE20 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18
Pruebas de respuesta corta	(*)Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso	60	CG2 CG3 CG4 CG5 CE10 CE20 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

Los criterios de evaluación abarcarán el conocimiento teórico y la competencia práctica sobre los contenidos de la asignatura.

· Resolución de problemas y/o ejercicios de respuesta corta: Realización de cuestionarios y actividades que sean planteadas durante el periodo de docencia de la materia. 60%

- Pruebas prácticas, de ejecución de tareas simuladas: Realización de una prueba final teórico/ práctico. 40 %

Los estudiantes que decidan no optar a la evaluación continua, tendrán como calificación final la obtenida en la prueba presencial final.

En cualquier caso, para superar la materia será necesario obtener una calificación mínima del 50% de la nota en el examen final.

### Fuentes de información

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

**Recomendaciones**

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Gestión de riesgos financieros y comerciales**

Materia	Gestión de riesgos financieros y comerciales			
Código	V06G270V01704			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Lago Velando, Ángeles			
Profesorado	Lago Velando, Ángeles			
Correo-e	lvelando@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	La materia de Gestión de riesgos comerciales y financieros pretende introducir al alumno en la tipificación y medición de los riesgos comerciales y financieros en la actividad empresarial así como dotarle de las herramientas necesarias para seleccionar las acciones y medidas que pueden ponerse en marcha, con la finalidad de reducir y controlar los riesgos, limitando o eliminando sus efectos.			

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
CE16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
CE21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
CE22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.

CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
CT12	CT12. Creatividad.
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

### Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer y entender jurídica y contractualmente los diferentes instrumentos de cobertura de riesgo.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE6 CE16 CE19 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Analizar los resultados obtenidos por el sistema de cobertura de riesgos elegido, de modo que puedan extraerse consecuencias y pautas para operaciones futuras.	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6
Adquirir habilidades de comunicación oral y escrita	CT1
Creatividad y pensamiento crítico	CT4 CT12
Capacidad para trabajar en equipo, apreciando diferentes puntos de vista.	CT8 CT9 CT15

### Contenidos

Tema	
Tema 1: El riesgo en la empresa	1.1. Concepto. 1.2. Clasificación de los riesgos empresariales. 1.3. La Gerencia de Riesgos en la empresa. 1.4. Instrumentos de cobertura. 1.5. Cuestionario.
Tema 2: El riesgo comercial	2.1. Concepto. 2.2. Clasificación del riesgo comercial. 2.3. Proceso de gestión del riesgo comercial. 2.4. Instrumentos de cobertura del riesgo comercial. 2.5. Principios fundamentales de la gestión del riesgo comercial. 2.6. El riesgo comercial en la empresa internacional. 2.7. Cuestionario.
Tema 3: El riesgo financiero	3.1. Concepto. 3.2. Tipología. 3.3. La gestión del riesgo de tipo de interés. 3.4. El riesgo de tipo de interés en la empresa internacional. 3.5. La gestión del riesgo de tipo de cambio. 3.6. Cuestionario.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	19	57	76
Resolución de problemas y/o ejercicios	11	33	44
Prácticas de laboratorio	9	9	18
Estudios/actividades previos	0	6	6
Pruebas de respuesta corta	6	0	6

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

Metodoloxías	
	Descrición
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de las bases teóricas y/o directrices de la materia para la resolución de casos y ejercicios.
Resolución de problemas y/o ejercicios	El alumno debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la aplicación de fórmulas o procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados
Prácticas de laboratorio	Resolución de problemas con bases de datos en el aula de informática.
Estudios/actividades previos	El alumno debe realizar algún tipo de actividad (lectura de legislación, búsqueda de información, lectura de algún artículo...) que le sugiera el profesor, antes de la explicación en el aula de alguna parte del temario.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	El alumno/a puede acudir a tutorías individuales en el despacho del profesor/a, dentro del horario establecido en el inicio de curso, para resolver las dudas de una forma personalizada.
Prácticas de laboratorio	El alumno/a puede resolver las dudas, de forma personalizada, en el transcurso de las sesiones que se realicen en el aula de informática.
Sesión magistral	El alumno/a puede acudir a tutorías individuales en el despacho del profesor/a, dentro del horario establecido en el inicio de curso, para resolver las dudas de una forma personalizada.
Estudios/actividades previos	El alumno/a puede acudir a tutorías individuales en el despacho del profesor/a, dentro del horario establecido en el inicio de curso, para resolver las dudas de una forma personalizada.
Probos	Descrición
Pruebas de respuesta corta	El alumno/a puede asistir de forma presencial, a una tutoría grupal en el aula, para resolver las dudas sobre las cuestiones teóricas y prácticas planteadas en este tipo de pruebas.

<b>Evaluación</b>			
	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas y/o ejercicios	Evaluación continua: Correcta aplicación de los conceptos explicados en la resolución de problemas en el aula a través de una prueba escrita al final del cuatrimestre.	30	CG1 CT4
Prácticas de laboratorio	Evaluación continua: Correcta aplicación de los conceptos aprendidos a través de la resolución de casos o problemas distribuidos en 6 sesiones en el aula de informática.	10	CG1 CT4
Sesión magistral	Evaluación continua: Correcta exposición y desarrollo de los conceptos teóricos expuestos en el aula a través de una prueba escrita al final del cuatrimestre.	29	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE6 CE16 CE19 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

Estudios/actividades previos Evaluación continua:  
Correcta exposición y desarrollo de los conceptos  
aprendidos a través de una prueba escrita al final del  
cuatrimestre.

1

CG1  
CG2  
CG3  
CG4  
CG5  
CG6  
CE6  
CE16  
CE19  
CE21  
CE22  
CE24  
CT1  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT8  
CT9  
CT10  
CT11  
CT12  
CT13  
CT14  
CT15  
CT16  
CT17  
CT18

---

Correcta aplicación de los conceptos teóricos y prácticos aprendidos a través de 3 pruebas escritas realizadas al final de la explicación y resolución del cuestionario de cada tema.

CG1  
CG2  
CG3  
CG4  
CG5  
CG6  
CE6  
CE16  
CE19  
CE21  
CE22  
CE24  
CT1  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT8  
CT9  
CT10  
CT11  
CT12  
CT13  
CT14  
CT15  
CT16  
CT17  
CT18

### Otros comentarios e evaluación de Xullo

#### Evaluación continua:

Cuadro 1. Requisitos para acceder a la evaluación continua	
Concepto	Requisito
Asistencia	75% de las actividades presenciales
Examen final escrito realizado en la fecha oficialmente establecida de la convocatoria ordinaria del primer cuatrimestre.	Superar, como mínimo, el 40% de la parte teórica y el 40% de la parte práctica del examen.
<b>No renunciar explícitamente</b> , solicitándolo por escrito al profesor/a de la materia, antes de la 3ª semana de docencia. Además si a lo largo del curso académico el alumno/a acreditase documentalmente <b>alguna causa sobrevenida</b> que le impidiese objetivamente seguir la evaluación continua puede renunciar a ella.	

Cuadro 2. Calificación final por evaluación continua (CFEC)		
Concepto	Valoración	Ponderación
Pruebas escritas realizadas al final de cada tema; cada prueba se valorará sobre 10 puntos.	<b>P:</b> Media aritmética simple de las pruebas realizadas.	30%
Sesiones prácticas realizadas en el aula de informática; cada sesión se valorará sobre 10 puntos.	<b>S:</b> Media aritmética simple de las sesiones realizadas.	10%

Examen final escrito realizado en la fecha oficialmente establecida. Este examen constará de dos partes: una parte teórica y una parte práctica; cada parte se valorará sobre 5 puntos.	<b>E:</b> Suma de la puntuación obtenida en cada parte.  (Para acceder a la evaluación continua se exige obtener un mínimo de 2 puntos en cada parte del examen. Ver Cuadro 1.)	60%
<b>La calificación obtenida por el alumno/a en las pruebas y sesiones realizadas se conservará, exclusivamente, en la convocatoria ordinaria del primer cuatrimestre del curso académico en el que se obtiene.</b>		
<b>La calificación final por evaluación continua se obtendrá aplicando la siguiente fórmula:</b> <b>CFEC = P.0,3 + S.0,1 + E.0,6</b> <b>Para aprobar la asignatura por evaluación continua, el alumno debe obtener una calificación final (CFEC) mínima de 5.</b>		

**El alumno/a que renuncie a la evaluación continua o no pueda acceder a ella por no cumplir los requisitos (Cuadro 1)** será evaluado mediante el examen final escrito que se realizará en la fecha oficialmente establecida de la convocatoria ordinaria del primer cuatrimestre. Este examen se valorará sobre 10 puntos: 5 puntos teoría y 5 puntos práctica. Para aprobar la asignatura el alumno/a deberá superar como mínimo el 50% de cada una de las partes.

**En la convocatoria de julio y en las convocatorias extraordinarias** la nota final de la materia será la nota del examen escrito realizado en la fecha oficialmente establecida. Este examen se valorará sobre 10 puntos: 5 puntos teoría y 5 puntos práctica. Para aprobar la asignatura el alumno/a deberá superar como mínimo el 50% de cada una de las partes.

---

#### **Fuentes de información**

##### **Bibliografía Básica**

Juan Mascareñas Pérez-Íñigo, El riesgo en la empresa. Tipología, análisis y valoración, Pirámide, 2004,

Pere J. Brachfield, Gestión del crédito y cobro, Bresca, 2009,

Se proporcionarán, vía Factic, materiales (presentaciones, apuntes, referencias...),

##### **Bibliografía Complementaria**

José Luis Jiménez Caballero, Dirección financiera de la empresa, Pirámide, 2009,

Juan Mascareñas Pérez-Íñigo, Finanzas para directivos, Pearson, 2010,

Felipe Nuñez de Dios, Gestión de riesgos en la empresa internacional, Global Marketing, 2010,

Pere J. Brachfield, Vender a crédito y cobrar sin impagados, Bresca, 2015,

---

#### **Recomendaciones**

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

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Estadística: Estadística/V06G270V01205

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Habilidades personales, directivas y comerciales**

Materia	Habilidades personales, directivas y comerciales			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.euee.uvigo.es">http://www.euee.uvigo.es</a>			
Descripción xeral	Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas dedicadas a las actividades comerciales.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CB4	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.	- saber - saber hacer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.	
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	
CE8	CE8. Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	- saber - saber hacer
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	- saber - saber hacer
CT7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	- saber - saber hacer
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT12	CT12. Creatividad.	
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaje	Competencias
Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.	CB4 CG4 CE8 CT7 CT9 CT18
Conocer los condicionantes técnicos y los procesos sico-sociológicos que acompañan a la toma de decisiones	CG5 CE8 CT6 CT11 CT18
Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	CB4 CG4 CE8 CT7 CT9
Conocer las características y tipos de liderazgo, las claves del trabajo en equipo y aprender a gestionar la presión en el trabajo	CG5 CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18
Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	CT18
Ser capaz de gestionar el tiempo laboral y personal para aumentar la productividad laboral y preservar el tiempo personal	CG4 CE8 CT1 CT3 CT6 CT8 CT11 CT12 CT14 CT18
Conocer las claves que afectan al sentimiento de bienestar laboral y personal	CG5 CE8 CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT14 CT18

## Contenidos

Tema	
1. El comportamiento de las personas y la cultura empresarial	1.1.- Los resultados laborales 1.2.- Atributos individuales 1.3.- Esfuerzo laboral 1.4.- Apoyo organizacional
2. Gestión del tiempo	2.1. Los limitantes externos e internos para gobernar el tiempo 2.2. Vicios que derrochan el tiempo disponible 2.3.- Los ladrones del tiempo 2.4.- Gestión del tiempo
3. Comunicación	3.1. Barreras de la comunicación 3.2. La comunicación no verbal 3.3. La comunicación en una organización 3.4. Hablar en público
4. Gestión del estrés	4.1. Causas del estrés 4.2. Consecuencias del estrés 4.3. Estrategias para afrontar el estrés

5. Toma de decisiones	5.1.- Cómo tomamos decisiones 5.2.- Las decisiones racionales: fallos y técnicas de análisis, generación y evaluación de alternativas y establecimiento de criterios u objetivos. 5.3.- La participación en la toma de decisiones. 5.4.- Las decisiones no racionales. Los límites de la racionalidad. Las emociones.
6.- Inteligencia emocional	6.1.- Concepto 6.2.- Las competencias emocionales básicas: autoconocimiento, autocontrol y empatía. 6.3.- Aprender a gestionar las emociones 6.4.- Coaching
7.- Negociación	7.1.- Tipos 7.2.- Plan general de una negociación: análisis de la situación, negociación y cierre.
8.- Liderazgo	8.1.- Concepto y tipos de líderes 8.2.- El líder, ¿nace o se hace? 8.3.- Comportamiento del directivo 8.4.- Autoliderazgo
9.- Bienestar personal y laboral	9.1.- Qué es el bienestar 9.2.- Las palancas del bienestar

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión magistral	28	30	58
Estudio de casos/análisis de situaciones	20	50	70
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	2	20	22

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

### Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	Exposición de los contenidos teóricos básicos para el desarrollo de la materia y su aplicación al análisis de situaciones.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Planteamiento de situaciones relacionadas con la materia teórica con el fin de analizar la forma de actuación ante hechos reales o ficticios que pueden ocurrir en la actividad de la empresa.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudio de casos/análisis de situaciones	Planteamiento de casos, situaciones o problemas relacionados con los contenidos de la asignatura a resolver individualmente o en grupo en presencia del profesor

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	El alumno desarrollará los conocimientos adquiridos en las convocatorias oficiales de examen establecidas por el centro	100	CG4 CG5 CE8 CT1 CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT12 CT14 CT18

---

**Outros comentarios e avaliación de Xullo**

---

La evaluación se realizará a través de los exámenes oficiales convocados por el centro. Los exámenes propondrán preguntas relacionadas con los contenidos impartidos. Podrán incluir casos y preguntas de respuesta corta. La valoración será de 0 a 10

El profesor podrá proponer ejercicios, casos y trabajos voluntarios para complementar la nota del examen.

---

---

**Fuentes de información**

---

**Bibliografía Básica**

---

**Bibliografía Complementaria**

---

Lorenzo Paniagua, J. López Vidal, M.P., Cabanelas Lorenzo, P. y Sánchez Fernández, P., Recursos humanos y habilidades directivas. Las dos caras de la moneda, Educativ, 2004

Ariza, Morales y Morales, Dirección y administración integrada de personas, McGraw-Hill, 2004

Dolan, Valle Cabrera, Jackson y Schuler, La gestión de los recursos humanos, McGraw-Hill, 2003

---

---

**Recomendaciones**

---

---

**Outros comentarios**

---

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

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Institucións da seguridade social**

Materia	Institucións da seguridade social			
Código	V06G270V01706			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Movilla García, Matías			
Profesorado	Movilla García, Matías			
Correo-e	movilla@paseodealfonso.com			
Web				
Descrición xeral	Coñecer a regulación esencial das institucións da seguridade social, así como a *organización e funcionamento das devanditas institucións e o réxime legal da relación xurídica de seguridade social.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber facer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.	- saber
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.	- saber facer
CE12	CE12. Entender a normativa reguladora das relacións laborais e da seguridade social, adquirindo a capacidade de informar e xestionar en materia de emprego, contratación laboral e riscos para a saúde asociados ás tarefas, adquirindo capacidades e destrezas para a confección de nóminas, cotizacións sociais e finiquitos.	
CE17	CE17. Ser capaz de identificar e operar cos suxeitos colectivos no campo das relacións laborais, así como cas súas institucións básicas: liberdade sindical, negociación colectiva e dereito de folga.	
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.	

**Resultados de aprendizaxe**

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

Entender a normativa reguladora das relacións laborais e da seguridade social, adquirindo a capacidade de informar e xestionar en materia de emprego, contratación laboral e riscos para a saúde asociados ás tarefas, adquirindo capacidades e destrezas para a confección de nóminas, cotizacións sociais e liquidacións.

CG2  
CG3  
CG4  
CG5  
CE12  
CE17  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT7  
CT8  
CT9  
CT13  
CT15  
CT17

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.

CG2  
CG3  
CG4  
CG5  
CE12  
CE17  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT7  
CT8  
CT9  
CT13  
CT15  
CT17

Capacidade para \*interactuar cos coñecementos das prestacións de seguridade social e as relacións laborais

CG2  
CG3  
CG4  
CG5  
CE12  
CE17  
CT3  
CT4  
CT5  
CT6  
CT7  
CT8  
CT9  
CT13  
CT15  
CT17

## Contidos

### Tema

1. Concepto e fontes da Seguridade Social.	1.1. Introducción. 1.2. Evolución da Seguridade Social en España. 1.3. Fontes da Seguridade Social.
2. Campo de aplicación e xestión da Seguridade Social.	2.1. Ámbito subxectivo do sistema español de Seguridade Social. 2.2. A estrutura e composición do sistema de Seguridade Social. 2.3. Entidades xestoras: servizos comúns 2.4 Colaboración na xestión da Seguridade Social.
3. Actos de *encuadramiento na Seguridade Social.	3.1. Inscripción de empresas. 3.2. Afiliación. 3.3. Alta. 3.4. Baixa.
4. Financiamento da Seguridade Social.	4.1. Sistemas de financiamento e recursos financeiros. 4.2. Cotización ao Réxime Xeral da Seguridade Social. 4.3. Recadación de cotas.

5. Acción protectora da Seguridade Social.	5.1. Continxencias protexidas. 5.2. Accidente de traballo. 5.3. Enfermidade profesional. 5.4. Continxencias comúns.
6. Incapacidade temporal, maternidade, paternidade e risco durante o embarazo e a lactación.	6.1. A incapacidade temporal: concepto e contido. 6.2. Protección por maternidade: concepto e contido. 6.3. Protección por risco durante o embarazo e a lactación: concepto e contido. 6.4. As prestacións por paternidade.
7. Incapacidade permanente.	7.1. Incapacidade permanente: concepto e contido. 7.2. Modalidade contributiva. 7.3. Modalidade non contributiva.
8. Xubilación.	8.1. A protección da vellez: concepto e contido. 8.2. Modalidade contributiva. 8.3. Modalidade non contributiva.
9. Protección da familia: morte e *supervivencia e prestacións familiares.	9.1. A protección á familia no sistema de Seguridade Social. 9.2. A protección por morte e supervivencia. 9.3. A pensión de viuvez. 9.4. Pensión de orfandade. 9.5. Prestacións a favor de familiares.
10. A *proteccion por desemprego.	10.1. Concepto e clases de desemprego. 10.2. Nivel contributivo. 10.3. Nivel asistencial. 10.4. Renda activa de inserción e outras axudas adicionais.
11. A protección social dos *Autónomos	11.1 a *LETA e o RETA 11.2 Os réximes especiais da *SS, traballadores do Mar e traballadores Agrarios. 11.3 Especialidades nas prestacións do RETA 11.4 A prestación por cesamento de actividade.

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminarios	4	10	14
Sesión maxistral	27	40	67
Outros	1	0	1
Estudo de casos/análises de situacións	18	48	66
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	0	2

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Seminarios	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: Fornecer aos alumnos a orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a tutela do profesor dos traballos que se lles asignen. A entrega polo alumno do aludido traballo por escrito, que deberá ademais defender mediante a súa exposición oral durante o tempo que indique o profesor. O seguimento polo profesor dos coñecementos adquiridos polo alumno e a resolución de dúbidas que se lle expoñan.
Sesión maxistral	As sesións maxistrais nas aulas de teoría dedicarase á explicación polo profesor dos distintos puntos que integran os contidos da materia. A súa finalidade é fornecer ao alumno unha base conceptual suficiente para afrontar os aspectos xurídico laborais na organización e funcionamento da empresa. Esta actividade deberá ser completada por outras que deberá desenvolver persoalmente o alumno, tales como a realización de lecturas recomendadas e aquelas que o profesor indique durante o desenvolvemento das sesións
Outros	En función das dispoñibilidades do INSS uno dos días de practicas faremos unha saída á Dirección Provincial para que nos expliquen o funcionamento interno da *Institución
Estudo de casos/análises de situacións	Nas prácticas exporase polo profesor supostos prácticos que deberán ser resoltos polo alumno, ben de forma guiada ou ben de forma autónoma. Tamén se procederá á contestación escrita polo alumno de cuestionarios de distinto formato relativos á materia explicada.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	Atenderase ao alumno persoalmente en horas de *tutoría previa cita ao correo do profesor movilla@paseodealfonso.com en relación cos contidos da materia e o *desenvolvimient dos exercicios e caso prácticos propostos.
Seminarios	Atenderase persoalmente ao/o alumno/a para o desenvolvemento do traballo de seminario proposto e a súa exposición pública.

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos/análises de situacións	Nas prácticas realizaranse dúas probas tipo test, nas datas que o profesor sinale, sobre os contidos teóricos da materia. Por cada proba poderase obter unha nota máxima de 1 punto (por tanto pola realización de ambas as probas, poderán obterse ata 2 puntos da cualificación final). Tamén, nestas prácticas desenvolveranse os casos prácticos que expoña o profesor para a súa resolución polo alumno, ben de forma autónoma ou ben de forma guiada. Pola boa resolución e polas boas intervencións que se produzan neste apartado, poderá obterse un máximo de 1 punto.	20	CG2 CG3 CG5 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9
Seminarios	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Valorarase na presentación escrita a súa estrutura e a calidade do seu contido. Na presentación oral valorarase a claridade e capacidade de *síntesis do alumno.	10	CE12 CT7
Outros	Pola asistencia e seguimento das clases puntuátese en avaliación continua ata un máximo do 15% da nota	15	CT5 CT6 CT7 CT8
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Consistirá nunha proba final de contido teórico que suporá o 30% da nota e unha proba practica que suporá o 25%. Para sumar a avaliación continua hai que obter polo menos un 4	55	CG2 CG3 CG4 CG5 CE12 CE17 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT13 CT15 CT17

#### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Os alumnos 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 (prácticas de laboratorio máis seminarios). Os alumnos que non entren no sistema de "avaliación continua máis exame final" que figura nesta guía, serán avaliados sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ao dos alumnos que si seguiron a avaliación continua. O teórico puntúa un 65% e o practico un 35%. Apróbase cun cinco Na convocatoria FIN DE CARREIRA o alumno será avaliado nun único exame escrito, de carácter teórico e práctico (65% e 35%) e

que representará o 100% da nota final.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

Blasco Lahoz, J.F. y López Gandía, J., Curso de Seguridad Social, Última edición, Tirant lo Blanch, Valencia

Rodríguez Ramos, M.J. et al., Sistema de Seguridad Social, Última edición, Tecnos, Madrid

Vida Soria, J. et al., Manual de Seguridad Social, Última edición, Tecnos, Madrid

Cabeza Pereiro, Jaime, Legislación laboral y de Seguridad Social, Última edición, Civitas

---

## **Recomendacións**

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

Prácticas externas/V06G270V01801

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

Contabilidade de custos/V06G270V01401

Dereito do traballo/V06G270V01604

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

Dereito do traballo/V06G270V01604

Contratación mercantil/V06G270V01804

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

### **Outros comentarios**

Recoméndase aos alumnos a asistencia ás sesións teóricas e prácticas \*provistos dos textos legais obxecto de estudo e traballo na aula.

É importante que teñades en conta que hai un novo texto refundido da Lei da Seguridade Social aprobado polo \*RDL 8/2015

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Investigación operativa en la empresa comercial**

Materia	Investigación operativa en la empresa comercial			
Código	V06G270V01707			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Estadística e investigación operativa			
Coordinador/a	Vaamonde Liste, Antonio			
Profesorado	Vaamonde Liste, Antonio			
Correo-e	vaamonde@uvigo.es			
Web				
Descripción 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	Tipoloxía
CE15	CE15. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio, así como el diseño y análisis de encuestas mediante muestreo probabilístico para la realización de estudios de mercado.
CE21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.

**Resultados de aprendizaje**

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

**Contenidos**

Tema
Introducción a las técnicas de investigación operativa aplicables en el ámbito de la empresa comercial. Programación y optimización.
Modelos de distribución y asignación.
Modelos de planificación de actividades: teoría de grafos.
Modelos de negociación: Teoría de juegos.
Modelos de espera: teoría de colas.
Otros modelos de investigación operativa

**Planificación**

Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais

Resolución de problemas y/o ejercicios	15	45	60
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	5	15	20
Sesión magistral	25	25	50
Pruebas de respuesta corta	3	3	6
Resolución de problemas y/o ejercicios	7	7	14

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

### Metodoloxías

	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios	En cada tema o método estudiado se realizarán exemplos que el alumno deberá reproducir, y a continuación resolverá outros novos empregando la misma metodología.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Al alumno se le facilitará un boletín de problemas, algunos de ellos con el resultado numérico correcto, para que pueda resolverlos por sí mismo.
Sesión magistral	En las clases teóricas el profesor explicará cada uno de los métodos de Investigación Operativa incluidos en el programa, sus principios de funcionamiento, las condiciones de aplicación, y la interpretación correcta de los resultados obtenidos.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	El alumno podrá resolver sus dudas con el profesor durante las horas de tutoría.

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas y/o ejercicios	Deberán resolverse problemas de los distintos modelos de investigación operativa de dificultad similar a la de los ejemplos mostrados en las clases teóricas y prácticas.	95	CE15 CE21
Pruebas de respuesta corta	Podrán realizarse pruebas de respuesta corta, o incluir preguntas de respuesta corta en los exámenes de problemas prácticos.	5	CE15 CE21

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

En general la evaluación se realizará mediante pruebas consistentes en la resolución de ejercicios a lo largo del curso. El profesor podrá tener en cuenta de forma adicional preguntas o pruebas de respuesta corta, de forma independiente o incorporadas en los enunciados de problemas prácticos.

En la convocatoria extraordinaria el examen será similar a los realizados en el período de evaluación continua.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

W.L.WINSTON, Investigación de Operaciones, Ed. Thompson, 2004,

HAMDY A. TAHA, Investigación de Operaciones, Ed. Pearson Educación, 2012,

#### Bibliografía Complementaria

### Recomendaciones

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Técnicas de investigación social**

Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción xeral	El objetivo fundamental de esta asignatura es que el alumnado conozca las técnicas de investigación social y de evaluación, y sea capaz de aplicarlas para el análisis de la realidad, de las políticas, planes y programas.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE25	CE25. Saber elegir y aplicar técnicas de investigación social para el análisis de la realidad con el fin de orientar la estrategia comercial de la organización, así como saber evaluar las políticas comerciales.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser

**Resultados de aprendizaje**

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

Ser capaz de reconocer la complejidad de la realidad social y de plantear una investigación aplicada en los diferentes ámbitos de la sociedad.	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
Ser capaz de elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociales e instrumentos de medición de lo social.	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
Ser capaz de realizar diagnósticos de situación así como evaluaciones de políticas, planes y programas desde la perspectiva de género.	CG3 CG5 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15

## Contenidos

Tema	
1. Metodología de las ciencias sociales y técnicas de investigación social.	- Las técnicas de investigación social: aspectos fundamentales - Las técnicas cualitativas en el análisis de la realidad. Principales técnicas cualitativas. - El proceso de investigación social: La organización de la investigación. Diseño de un proyecto de investigación social
2. Metodología, estrategias y técnicas para el diseño e implementación de proyectos: La perspectiva de género.	- Estrategias y técnicas en el diseño e implementación de proyectos: aspectos fundamentales - La importancia de la evaluación: consideraciones para la toma de decisiones. - Los criterios, tipos y fases de la evaluación. Modelos de evaluación Elaboración de un diseño de evaluación
3. Evaluación de políticas, planes, y programas.	- La evaluación de políticas públicas. - La evaluación de planes, programas y proyectos. - El informe de evaluación. Evaluación de una política, plan, programa o proyecto

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudio de casos/análisis de situaciones	11	11	22
Trabajos tutelados	20	20	40
Presentaciones/exposiciones	7	7	14
Sesión magistral	28	42	70
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	4	0	4

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

## Metodoloxías

	Descrición
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se analizarán casos concretos, problemas específicos o situaciones imprevistas con el objetivo de que el alumnado sea capaz de conocer, comprender, interpretar y proponer posibles soluciones o propuestas de mejora.

Trabajos tutelados	<p>Se realizarán tres trabajos tutelados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un diseño de un proyecto de investigación</li> <li>- un diseño de evaluación</li> <li>- una evaluación aplicada a una política, plan, programa o proyecto.</li> </ul> <p>Se facilitarán las pautas para la elaboración de los trabajos en cuanto a objetivos, estructura, contenidos y conclusiones.</p>
Presentaciones/exposiciones	<p>Se expondrán los trabajos realizados.</p> <p>Se facilitarán pautas para su presentación en cuanto a su estructura, metodología, contenidos y conclusiones.</p>
Sesión magistral	<p>Exposición de los contenidos de la asignatura objeto de estudio.</p> <p>Exposición de las bases teóricas y metodológicas fundamentales para la elaboración del trabajo/proyecto.</p>

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	En las clases prácticas se realizarán tutorías en grupo
Trabajos tutelados	En las clases prácticas se tutorizarán todos los trabajos

### Evaluación

	Descripción	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudio de casos/análisis de situaciones	<p>Se valorará el análisis de los casos planteados teniendo en cuenta las reflexiones, las consideraciones específicas, las propuestas realizadas para la intervención así como su pertinencia y coherencia.</p> <p>Se evaluarán los resultados de aprendizaje.</p>	20	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
Trabajos tutelados	<p>Se valorarán los trabajos realizados teniendo en cuenta los objetivos, la estructura, la metodología, los contenidos, resultados y conclusiones.</p> <p>Se evaluarán los resultados de aprendizaje.</p>	30	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
Presentaciones/exposiciones	<p>Se valorarán las exposiciones de los trabajos realizados.</p> <p>Se tendrá en cuenta la justificación, la adecuación a los objetivos, los recursos metodológicos, la transferencia del conocimiento así como las explicaciones y justificaciones a las cuestiones que se puedan plantear.</p> <p>Se evaluarán los resultados de aprendizaje.</p>	10	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15

Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	El alumnado deberá dar respuesta a la actividad planteada aplicando los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante el desarrollo de la asignatura.  Se evaluarán los resultados de aprendizaje.	40	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
---	--	----	---

---

### **Otros comentarios e evaluación de Xullo**

---

#### **EVALUACIÓN CONTINUA**

El alumnado deberá asistir, al menos, al 80% de las sesiones presenciales de la materia. Esta evaluación continua se realizará tal y como figura en el apartado de Evaluación.

Renuncia a la Evaluación Continua: Se podrá renunciar a la evaluación continua, por causas justificadas, presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: Tres semanas desde el inicio de la actividad docente.

#### **EXAMÉN FINAL**

El alumnado que no se acoja al sistema de evaluación continua será evaluado en un exámen final en las fechas fijadas por el Centro. Este exámen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la materia y representará el 100% de la nota final.

---

### **Fuentes de información**

---

#### **Bibliografía Básica**

Arroyo Méndez, M.; Sádaba Rodríguez, I (coords.), IMetodología de la investigación social, Síntesis, 2012, Madrid

Callejo, J.; Viedma, A, Proyectos y estrategias de Investigación Social: la perspectiva de la intervención, Mc Graw Hill, 2005, Madrid

Cea D'Ancona, A, Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social, Síntesis, 1996, Madrid

Cea D'Ancona, A, Fundamentos y aplicaciones en metodología cuantitativa, Síntesis, 2012, Madrid

Corbetta, P, Metodología y técnicas de investigación social, Mc Graw Hill, 2007, Madrid

Del Val, C.; Gutiérrez, J., Prácticas para la comprensión de la realidad social, Mc Graw Hill, 2005, Madrid

Delgado, J.M.; Gutiérrez, J. (coords.), Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales, Síntesis, 1994, Madrid

García Ferrando, M.; Alvira, F.; Alonso, L.E ; Escobar, M. (comps.), El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación, Alianza, 2015, Madrid

Ruiz Olabuénaga, J.I., Metodología de la investigación cualitativa, Universidad de Deusto, 2012, Bilbao

Valles, M., Técnicas cualitativas de investigación social, Síntesis, 1997, Madrid

#### **Bibliografía Complementaria**

---

### **Recomendaciones**

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Prácticas externas**

Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar			
Profesorado	Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	Esta materia tiene como objetivo aplicar los conocimientos adquiridos en la titulación mediante el desempeño de las tareas asignadas por la empresa durante el período tiempo establecido.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CB5	Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.	- saber - saber hacer
CG2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.	- saber hacer
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber hacer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.	- saber - saber hacer
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.	- saber - saber hacer
CE4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	- saber
CE14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	- saber - saber hacer
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CE21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.	- saber - saber hacer
CE23	CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc.	- saber - saber hacer
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.	- saber hacer

CE25	CE25. Saber elegir y aplicar técnicas de investigación social para el análisis de la realidad con el fin de orientar la estrategia comercial de la organización, así como saber evaluar las políticas comerciales.	- saber - saber hacer
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	- saber - Saber estar /ser
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	- saber hacer - Saber estar /ser
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.	- saber hacer - Saber estar /ser
CT3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	- saber hacer - Saber estar /ser
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	- Saber estar /ser
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	- saber hacer - Saber estar /ser
CT7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	- Saber estar /ser
CT8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.	- saber hacer - Saber estar /ser
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.	- Saber estar /ser
CT11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.	- Saber estar /ser
CT12	CT12. Creatividad.	- Saber estar /ser
CT13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.	- Saber estar /ser
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.	- Saber estar /ser
CT16	CT16. Iniciativa.	- Saber estar /ser
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	- Saber estar /ser

### Resultados de aprendizaje

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conseguir habilidad de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia	CB1 CB2 CB3 CB4 CB5 CG1 CG3 CE23 CE24 CT1 CT2 CT4 CT5

Ser capaz de aprender, de realizar trabajo autónomo y de llevar planificación y organización del trabajo.	CB3 CB5 CG1 CG2 CG5 CG5 CE1 CE2 CE4 CE14 CE19 CE20 CE21 CE23 CE24 CE25 CE26 CT3 CT6
Ser capaz de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	CB5 CG2 CG3 CT5 CT7 CT9
Será capaz de para tomar decisiones y resolver problemas, de trabajar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	CB4 CG3 CG4 CG5 CE32 CE33 CE34 CE38 CT1 CT1 CT3 CT5 CT5 CT6 CT7 CT7 CT8 CT13 CT14
Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.	CG1 CG5 CG6 CG14 CE7 CE12 CT9
Será capaz de adaptarse a nuevas situaciones. y de asumir responsabilidades.	CG1 CG5 CG5 CG6 CG14 CE7 CE12 CE26 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT16 CT18

### Contenidos

#### Tema

El contenido de esta materia quedará reflejado en el plan de trabajo establecido por la empresa siempre teniendo en cuenta su adecuación al contenido y habilidades adquiridas durante la titulación

Contabilidad, Fiscal, Marketing y Seguridad Social.

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas externas	0	145	145
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	0	5	5

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

### Metodoloxías

	Descrición
Prácticas externas	El alumno realizará prácticas de empresa relacionadas con los contenidos teóricos y prácticos desarrollados en la titulación.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas externas	El tutor en la empresa orientará el trabajo del estudiante y guiará el proceso de aprendizaje. El tutor académico, siempre que lo considere necesario, tendrá reuniones individualizadas con los alumnos/as para llevar el seguimiento de las prácticas que están realizando.

### Probos

	Descrición
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	El tutor académico atenderá personalmente al estudiante para ayudarle en la elaboración , si fuera necesario, de la memoria de prácticas.

### Evaluación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
--	------------	---------------	------------------------

Prácticas externas	Evaluación del tutor de la empresa del trabajo desarrollado por el estudiante	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
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	Realización de la memoria de prácticas. Se valorará la estructura, el contenido y la oportación personal del alumno.	40	CB5 CT1 CT2 CT3 CT5 CT12 CT16 CT18

### Otros comentarios e avaliación de Xullo

Podrá convalidar las prácticas en empresa el/la estudiante que aporte experiencia laboral relacionada con los estudios del Grado en Comercio , siempre que presente la documentación requerida y teniendo en todo caso que realizar la memoria de su experiencia laboral. También podrán convalidar las prácticas los que hayan realizado prácticas extracurriculares que se adapten a los estudios impartidos en el Grado en Comercio y aporten la documentación requerida a tal fin , debiendo igualmente presentar la memoria sobre las prácticas realizadas y de las que se ha solicitado la convalidación

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

### Recomendaciones

**Outros comentarios**

---

Se recomienda al alumnado que se lea la normativa de prácticas externas curriculares de la Universidad Vigo, así como la normativa propia de prácticas externas del Grado en Comercio de la Escuela de Empresariales de Vigo.

El alumnado deberá tener en cuenta los plazos y los documentos a cubrir en cada momento para la formalización y evaluación de las prácticas

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Investigación de mercados**

Materia	Investigación de mercados			
Código	V06G270V01802			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición				
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	<p>Materia optativa de último curso do grao en comercio. Ten como principal obxectivo axudar ao estudante a comprender por que é necesario desenvolver unha investigación de mercados nos procesos de toma de decisións corporativos, en particular na Dirección de Mercadotecnia.</p> <p>Ademais do por que analizaremos o como executar este tipo de investigación: métodos, fontes, técnicas de recollida de información, sistemas de análises e interpretación de datos.</p> <p>O obxectivo final é dotar ao alumno dos coñecementos e destrezas necesarios para pór en práctica unha actividade desta natureza.</p>			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber
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.	- saber facer
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber facer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.	- saber facer
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.	- saber facer
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	- saber
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.	- saber
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.	- saber
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.	- saber
CE7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxectivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.	- saber
CE11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.	- saber
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.	- saber - saber facer

CE25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.	- saber facer
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	- saber facer
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	- saber facer - Saber estar / ser
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.	- saber facer - Saber estar / ser
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	- saber facer
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	- saber facer
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- saber facer
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	- saber facer
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	- Saber estar / ser
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	- saber facer
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.	- Saber estar / ser
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.	- Saber estar / ser
CT12	CT12. Creatividade.	- saber facer
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	- Saber estar / ser
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.	- Saber estar / ser
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	- Saber estar / ser
CT16	CT16. Iniciativa.	- Saber estar / ser
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	- Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	- Saber estar / ser

## Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Adquisición de habilidades de traballo en grupo, comunicación e defensa das propostas elaboradas nun proxecto de investigación de mercados	CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18

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. Investigación de mercados internacionais	Aspectos diferenciais da investigación de mercados internacionais Metodoloxía e fontes de información
7. 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 docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	17	34	51
Sesión maxistral	25	0	25
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	1	15	16
Probas de resposta curta	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.
Sesión maxistral	Lección maxistral por parte do profesor. Como recomendación o estudante ha de traballar previamente o material entregado polo profesor, co fin de seguir as explicacións e participar activamente nas cuestións e preguntas expostas. O material entregado debe ser complementado con anotacións adicionais derivadas da explicación ou da bibliografía incluída nas fontes de información.

### Atención personalizada

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

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Probas prácticas, de execución de tarefas reais metade de curso e/ou simuladas.	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35	CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26

Probas de resposta curta	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26
--------------------------	---	----	--

---

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

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 alumnos que non poidan seguir a avaliación continua serán examinados mediante unha proba escrita que representará como máximo un 60% da cualificación final, e non necesariamente coincidirá coa do resto dos alumnos.

No caso de que o desenvolvemento do curso non permita facer unha proba parcial, dita proba estará incluída no exame final da materia.

---

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

Malhotra, N.K., Investigación de mercados, 5ª, 2008, Pearson-Prencice Hall

Hair, J.R.; Anderson, R.E.; Tatham, R.L.; Black, W.C., Análisis multivariante, 5ª, 2007, Pearson-Prencice Hall

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, 2005, Thomson

---

### **Recomendacións**

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

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Economía internacional**

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

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber facer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.	- saber facer
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.	- saber
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.	- saber
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	- saber facer
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	- saber facer
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- saber facer
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrase no traballo.	- Saber estar / ser
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	- Saber estar / ser

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	CG3 CG4 CE1 CE3
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos	CE3 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

**Contidos**

Tema	
Introdución á economía internacional	Qué é a economía internacional?
Análise dos ciclos económicos longos	A economía internacional ata a I Guerra Mundial.  A economía internacional no período de entreguerras.  A economía internacional no período posterior á II Guerra Mundial.  A economía internacional da Gran Moderación á Gran Recesión.
Evolución do marco comercial e monetario.	Políticas comerciais. Sistemas cambiarios
A conxuntura económica internacional	Principais macromagnitudes. Decisións de política económica. Informes de organismos internacionais. Opinións de expertos.

**Planificación docente**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	20	25	45
Titoría en grupo	5	10	15
Prácticas de laboratorio	25	60	85
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	5	0	5

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

**Metodoloxía docente**

	Descrición
Sesión 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.
Titoría en grupo	Clases de resolución conxunta de dúbidas e problemas.
Prácticas de laboratorio	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentales relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos especiais con equipamento especializados (aulas informáticas...)

**Atención personalizada**

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	As clases prácticas e as titorías en grupo teñen como obxectivo axudar ao alumno a consolidar os coñecementos adquiridos nas clases teóricas. Ademais, permiten aos profesores orientar aos alumnos e resolver as dúbidas que poidan xurdir no proceso de aprendizaxe.
Titoría en grupo	As clases prácticas e as titorías en grupo teñen como obxectivo axudar ao alumno a consolidar os coñecementos adquiridos nas clases teóricas. Ademais, permiten aos profesores orientar aos alumnos e resolver as dúbidas que poidan xurdir no proceso de aprendizaxe.

**Avaliación**

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Realización de traballos, exercicios, controis...	40	CG3 CG4 CT3 CT4 CT5 CT13 CT17

Probas de resposta longa, de desenvolvemento

Avaliaranse os coñecementos adquiridos a través das clases teóricas

60

CG3  
CG4  
CE1  
CE3

---

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Os alumnos que por razóns xustificadas non poidan asistir ás clases prácticas, terán que demostrar no exame final que adquiriron as competencias asignadas a esta parte da docencia.

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

Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas polo Decanato. Poden consultarse na páxina web da Escola <http://euee.uvigo.es/es>

---

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

#### **Bibliografía Básica**

Castro A.E. y Teixeira J.F., Luces y sombras de las uniones económicas, RBA, 2017,

Krugman P. y Obstfeld, M., Economía internacional. Teoría y política, Pearson, 2016,

#### **Bibliografía Complementaria**

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, 2015,

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

Fondo Monetario Internacional, [www.fmi.org](http://www.fmi.org),

Organización Mundial de Comercio, [www.wto.org](http://www.wto.org),

---

### **Recomendacións**

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

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

#### **Outros comentarios**

A asistencia a clase é moi recomendable, salvo causas moi xustificadas de forza maior, para a realización na aula dos traballos prácticos e para a avaliación continua.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Contratación mercantil**

Materia	Contratación mercantil			
Código	V06G270V01804			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición				
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Costas Martínez, María del Carmen			
Profesorado	Costas Martínez, María del Carmen			
Correo-e	costascarmen@hotmail.com			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Estudo dos aspectos xurídicos básicos da actividade do empresario no mercado e dos correspondentes instrumentos utilizados para o seu desenvolvemento: os contratos mercantiles. Asimesmo, tamén se analizaran, por unha parte, determinados medios para o desenvolvemento ou execución dos ditos contratos, como os títulos valores, e, por outra, certos bloques normativos que conforman o marco legal condicionante de aqueles, coma os dereitos da propiedade industrial e a regulación da competencia.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber facer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.	- saber facer
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.	- Saber estar / ser
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	- saber
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.	- saber facer
CE9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.	- saber
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.	- saber
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	- Saber estar / ser
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	- Saber estar / ser
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- Saber estar / ser
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	- Saber estar / ser
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	- Saber estar / ser
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	- Saber estar / ser
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	- Saber estar / ser
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	- Saber estar / ser
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	- Saber estar / ser
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	- Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	- Saber estar / ser

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.	CG3 CG6 CE9 CT3 CT4 CT5 CT9 CT18
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.	CG3 CG4 CG5 CE6 CE16 CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT13 CT15 CT17
Habilidades de comunicación oral e escrita.	CG4 CE9 CT4 CT7 CT8 CT15
Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	CT3
Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	CT4
Compromiso ético no traballo.	CT15
Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	CT18

## Contidos

Tema	
Tema 1. INTRODUCCIÓN Á CONTRATACIÓN MERCANTIL.	1.1. Concepto de obriga. Concepto de contrato mercantil. 1.2. Os contratos sometidos a condicións xerais. Outras formas de contratación. 1.3. Os contratos de comercio exterior.
Tema 2. A COMPRAVENDA MERCANTIL.	2.1. Concepto e réxime xurídico da compravenda mercantil. As obrigas das partes. A transmisión dos riscos. 2.2. Compravendas empresariais especiais. 2.3. Contratos afíns a compravenda.
Tema 3. A CONTRATACIÓN NOS MERCADOS FINANCEIROS.	3.1. Organización e réxime xurídico da contratación nos mercados financeiros. 3.2. A contratación no mercado primario. 3.3. A contratación no mercado secundario.
Tema 4. OS CONTRATOS DE XESTIÓN, DISTRIBUCIÓN, MEDIACIÓN E CUSTODIA.	4.1. O contrato de comisión e o contrato de axencia. 4.2. Os contratos de distribución. 4.3. Os contratos de mediación ou corretaxe. 4.4. O depósito mercantil.
Tema 5. OS CONTRATOS DE FINANCIAMENTO E GARANTÍA.	5.1. O préstamo mercantil. 5.2. O arrendamiento financeiro. 5.3. O contrato de facturación. 5.4. A conta corrente mercantil. 5.5. O contrato de crédito ao consumo. 5.6. A fianza. 5.7. A prenda e a hipoteca. 5.8. Outras modalidades de garantía.
Tema 6. OS CONTRATOS BANCARIOS.	6.1. As entidades de crédito e os contratos bancarios: réxime xurídico. 6.2. As contas bancarias. 6.3. Operacións activas. 6.4. Operacións pasivas. 6.5. Operacións neutras ou de xestión.

Tema 7. O CONTRATO DE TRANSPORTE.	7.1. A actividade de transporte e o contrato de transporte: réxime xurídico. 7.2. O transporte terrestre de mercadorías. 7.2.1. Réxime xurídico e clases. 7.2.2. Elementos persoais do contrato. 7.2.3. A carta de porte. 7.2.4. As obrigas das partes. 7.2.5. A responsabilidade do porteador. 7.3. O transporte terrestre de persoas. 7.4. Outros contratos de transporte.
Tema 8. O CONTRATO DE SEGURO.	8.1. A actividade aseguradora e o contrato de seguro: réxime xurídico. 8.2. Elementos do contrato de seguro. 8.3. As obrigas das partes. 8.4. O seguro contra danos. 8.5. Os seguros de persoas.
Tema 9. INTRODUCCIÓN AOS TÍTULOS VALORES. A LETRA DE CAMBIO (I).	9.1. Os títulos valores: concepto e réxime xurídico. 9.2 O dereito incorporado ao título. 9.3 Clases de título valores. 9.4. A letra de cambio. Concepto e réxime xurídico. 9.5. O libramento. 9.6. A aceptación. 9.7. O protesto. 9.8. O endoso. 9.9. O aval.
Tema 10. A LETRA DE CAMBIO (II). O CHEQUE E O PAGARÉ.	10.1. O cumprimento das obrigas cambiarias. 10.2. O cheque: concepto e réxime xurídico. 10.3. O pagaré: concepto e réxime xurídico.
Tema 11. A PROTECCIÓN XURÍDICA DAS INVENCIONS, DO DISEÑO INDUSTRIAL, DOS SIGNOS DISTINTIVOS E DO DEREITO DE AUTOR.	11.1. Réxime legal das creacións de fondo. 11.2. As patentes de invención: concepto, requisitos, dereito á patente, invencións laborais, concesión da patente, efectos da patente, contido do dereito de patente, as licencias. 11.3. Os modelos de utilidade. 11.4. Réxime legal das creacións de forma: o deseño industrial. 11.5. As marcas: concepto, o dereito sobre a marca, clases de marcas, a marca comunitaria. 11.6. O nome comercial. 11.7. O dereito de autor.
Tema 12. O DEREITO DA COMPETENCIA.	12.1. O principio de liberdade de competencia. 12.2. A competencia desleal: concepto e réxime xurídico; as cláusulas especiais; accións e medidas cautelares contra a competencia desleal. 12.3. A publicidade comercial: concepto e réxime xurídico; tipos de publicidade prohibidos. 12.4. A protección da libre competencia: o Dereito de defensa da competencia.

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas de laboratorio	22	30	52
Sesión maxistral	27	25	52
Probas de resposta curta	1	45	46

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas de laboratorio	Neste tipo de sesións presenciais, propórase a realización de diversas actividades, fundamentalmente o estudo e análise de casos, siutacións e documentación; resolución de supostos prácticos; e contestación a cuestionarios que tratarán sobre distintos aspectos da materia.
Sesión maxistral	A través das sesións maxistrais, o profesor exporá os aspectos mais relevantes dos distintos temas que integran o programa da materia explicitado no apartado "contidos"

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	
Prácticas de laboratorio	

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio presentaránse. para a súa contestación por escrito polo alumno e correspondente avaliación polo profesor, cuestionarios e casos prácticos sobre a materia explicada nas sesións maxistras. Tamén proporáse para a súa avaliación, a presentación de pequenos traballos ou informes sobre temas previamente indicados polo profesor. A puntuación final obtida por toda-las actividades indicadas será a media que corresponda á cualificación de cada un dos ditos traballos.	40	CG3 CG4 CG5 CG6 CE6 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT13 CT15 CT17 CT18
Probas de resposta curta	O exame final consistiría na presentación de varias preguntas sobre a materia explicada nas sesións maxistras, que deberán ser respondidas polo alumno de forma acertada e concisa.  Para que a nota obtida nas Prácticas de laboratorio faga media e sume á cualificación final, é preciso obter nesta proba final unha nota mínima de 2,5 sobre 6.	60	CE9 CE16 CT3 CT4 CT15 CT18

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

Para que a nota obtida na avaliación continua das prácticas sume á cualificación do exame final, deberá obterse neste exame unha cualificación mínima de 2,5 puntos sobre 6.

Enténdese que un estudante sigue a avaliación continua se asiste a algunha das prácticas.

Para poder optar a superar a materia por avaliación continua é requisito asistir ó 90% das prácticas.

Na segunda convocatoria conservarase a cualificación obtida nas prácticas de laboratorio.

Os estudantes que non sigan a avaliación continua serán evaluados nun exame final que será diferente dos de avaliación continua e que constará de preguntas teóricas e un caso práctico.

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

#### **Bibliografía Básica**

#### **Bibliografía Complementaria**

Sánchez Calero, Fernando, Principios de Derecho Mercantil, Última edición, Thomson Reuters Aranzadi

Bercovitz Rodriguez Cano (director), Contratos mercantiles., Última edición, Aranzadi

Cuesta Rute, J.M., Contratos mercantiles, Última edición, Bosch

AAVV: Memento Práctico Francis Lefebvre, Memento Práctico Francis Lefebvre: Contratos mercantiles, Última edición, Ediciones Francis Lefebvre

Gimeno-Bayon Cobos, R. e outro, Derecho cambiario, Última edición, Tirant lo Blanch

O'Callaghan Muñoz, X. e outros, Propiedad Industrial. Teoría y Práctica, Última edición, Centro de Estudios Ramón Areces, S.A.

Robles Martín Laborda, A., Libre competencia y competencia desleal, Última edición, La Ley

Aparicio González, M<sup>a</sup>. Luisa, Código de Comercio y Leyes complementarias, Última edición, Civitas, Tohmson Reuters

<http://www.westlaw.es>, Base de datos de legislación y jurisprudencia,

---

**Recomendacións**

---

**Outros comentarios**

---

Recoméndase á asistencia das sesións teóricas e prácticas provisto dos textos legais que correspondan.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Historia económica e do comercio**

Materia	Historia económica e do comercio			
Código	V06G270V01805			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Vallejo Pousada, Rafael			
Profesorado	Vallejo Pousada, Rafael			
Correo-e	vallejo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Estudar o nacemento e evolución do empresario e da empresa como axente económico tomando como referencia a figura do comerciante e o comercio exterior nas economías preindustriais. Explicar a evolución histórica, desde a Revolución Industrial ata a "Terceira Revolución Industrial", do empresario e da empresa en contextos cambiantes. Considerando as respostas na xerencia, organización e estratexias empresarias, tanto no ámbito da produción como no da distribución.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
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	- saber - saber facer - Saber estar / ser
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.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
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.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
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.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
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.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	- saber - saber facer - Saber estar / ser
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.	- saber - saber facer
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	- saber - saber facer - Saber estar / ser

<b>Resultados de aprendizaxe</b>	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
Identificar o proceso de crecemento e desenvolvemento económico a longo prazo.	CG6 CE1 CE2 CE3 CT3 CT4 CT5 CT9 CT10 CT13 CT15
Considerar e analizar os factores e variables económicas e non económicas que inflúen no comercio e nas políticas comerciais dos países.	CG3 CG6 CE1 CE2 CE3 CE6 CT3 CT4 CT5 CT9 CT10 CT13 CT15
Aprender e comprender o proceso de nacemento e transformación das principais institucións económicas o longo do tempo.	CG3 CG6 CE1 CE2 CE3 CE6 CT4 CT5 CT9 CT10 CT13 CT15
Coñecer e analizar os procesos de aparición, transformación e crise da empresa e dos empresarios.	CG3 CG6 CE1 CE2 CE3 CE6 CT3 CT4 CT5 CT9 CT10 CT13 CT15

<b>Contidos</b>	
Tema	
Tema 1. O comercio internacional no período preindustrial	Os descubrimentos xeográficos, cambios e dinámica do comercio mundial. As Instituciones económicas e as empresas.
Tema 2. Primeira globalización (1870-1914).	A Revolución industrial, a empresa industrial e a empresa moderna.  Políticas comerciais.  A primeira globalización.
Tema 3. A economía internacional (1914-2014).	O retroceso da globalización no período de entreguerras (1914-1945); O proteccionismo e a desintegración da economía internacional.  A idade de ouro do capitalismo e das economías socialistas; A descolonización e os procesos de desenvolvemento (1945-1973). A empresa na segunda revolución tecnolóxica.  A segunda globalización e as crisis económicas (1973- 2010); As transformacións nas formas de produción, na organización empresarial, e na lóxística da distribución.

<b>Planificación docente</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1.5	0	1.5
Sesión maxistral	12	0	12
Seminarios	32.5	65	97.5
Debates	4	9	13
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	24	26

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Actividades introdutorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a materia.
Sesión maxistral	Sesións dedicadas a ofrecer unha visión xeral de cada un dos temas e que servirán de marco de referencia para os seminarios.
Seminarios	Actividades enfocadas a traballar lecturas, previamente distribuídas, sobre os contidos da materia. Estas lecturas son unha peza central no desenvolvemento da materia. Permiten aprofundar e complementar os contidos das clases teóricas.
Debates	Estas sesións consistirán en discusións entre o alumnado sobre temas relacionados cos contidos. Propondránse temas controvertidos e característicos da historiografía propia da materia. Utilizaranse e desenvolveranse argumentacións baseadas nas lecturas distribuídas previamente polas docentes e/ou ben obtidas na propia búsqueda de información do alumnado.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición

Seminarios	Actividades orientadas a traballar lecturas, previamente distribuídas, relativas os contidos da materia. As lecturas constituíen a peza cruce para o desenvolvemento da materia. Permiten afondar e complementar os contidos das clases teóricas.
Debates	Estas sesións consistirán en discusións e controversias xurxidas entre o alumnado sobre os temas relacionados cos contidos. Propóndranse temas suxetos a controversia significativa dentro da historiografía propia da materia. Utilizaranse e desenvolveranse argumentacións baseadas nas lecturas a traballar, previamente distribuídas pola profesora e/ou ben obtidas na propia búsqueda de información do alumnado.

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Seminarios	Valorarase: 1.- Distinción da liña do tempo histórico do tema da lectura. 2.- Diferenciación de aspectos relevantes e significativos das lecturas. 3.- Selección e interpretación dos indicadores importantes. 4.- Articulación ou conexión dos aspectos sinalados co tema principal da lectura. 5.- Presentación dun breve resumo da lectura despois do seminario. 6.- Asistencia, participación, cumprimento, aptitude. Así mesmo os aspectos formais (redacción, sintaxe, ortografía,...) e a expresión oral.	40	CG3 CG6 CE1 CE2 CE3 CE6 CT3 CT4 CT5 CT9 CT10 CT13 CT15
Debates	Valorarase: 1.- Argumentación e a exposición organizada e coherente. 2.- Asistencia, participación, cumprimento, aptitude, así mesmo a expresión oral.	10	CG3 CE1 CE2 CE3 CE6 CT3 CT4 CT5 CT9 CT10 CT13 CT15
Probas de resposta longa de desenvolvemento	Realizaráanse no examen final da materia. O alumnado debe desenvolver os aspectos ou cuestións máis relevantes do tema que se pregunta, ten que razonar, relacionar e estruturar a información dun modo coherente.	50	CG3 CG6 CE1 CE2 CE3 CE6 CT4 CT5 CT10

### **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

A avaliación contida nesta guía docente está dirixida a alumnas e alumnos de **ensinanza presencial**:

1.- Os debates e os seminarios son de asistencia obrigatoria, representan un 10 e un 40%, respectivamente da nota final. Sempre e cando a/o alumna/o obteña un mínimo de 4 no examen final, asista o 95% das sesións de seminario e a todos os debates.

2.- A nota obtida nas debates e seminarios terá vixencia nas convocatorias ás que da dereito a matrícula de cada curso académico.

3.-A cualificación obtida no examen final supondrá o 50% da nota final.

4-Para o alumnado que renuncia a ensinanza presencial, a avaliación recae sobre o examen final escrito.

5.- As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2017-2018 en caso de conflito ou disparidad entre as datas dos exames prevalecerán as sinaladas na páxina web da Escola de Estudos Empresarias.

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

Feliu, Gaspar y Carles Sudrià, Introducción a la historia económica mundial, 2013, Universidad de Valencia

Frieden, Jeffrey A., Capitalismo global: el trasfondo económico de la historia del siglo XX, 2006, Crítica.

Maddison, Angus, La Economía mundial: una perspectiva milenaria, 2002, Mundi-Prensa

Kenwood, A.G. and A.L. Lougheed, Historia del desarrollo económico internacional, 1995, Istmo

Valdaliso, José M<sup>a</sup> y Santiago López, Historia Económica de la Empresa, 2007, Crítica

Palafox, J. (ed), Los tiempos cambian. Historia de la economía, 2014, Tirant Humanidades

Catalan, J. J.A Miranda y R.Ramón Muñoz (eds), Distritos y clusters en la Europa del Sur, 2011, LID

Chang, Ha-J., Economía para el 99% de la población, 2015, Debate

Escohotado, Antonio, Los enemigos del comercio : historia de las ideas sobre la propiedad privada, 2008-2016, Espasa, Madrid

Williamson, Jeffrey G. y Tomás Fernández Aúz, Comercio y pobreza: Cuándo y cómo comenzó el atraso del Tercer Mundo, 2012, Crítica, Barcelona

---

## **Recomendacións**

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

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Socioloxía: Socioloxía do consumo/V06G270V01105

Economía internacional/V06G270V01803

### **Outros comentarios**

O contido da esta guía desenvolverase dentro dun marco con certo grado de flexibilidade.

Así mesmo, achegaráselle ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo. Utilizaráse a plataforma TEMA en [faiitc.uvigo.es](http://faiitc.uvigo.es) na que constaran instrucción concretas.

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición				
Departamento	Informática			
Coordinador/a	Vázquez Núñez, Francisco José			
Profesorado	Castelo Boo, Santiago Vázquez Núñez, Francisco José			
Correo-e	pvazquez@uvigo.es			
Web				
Descripción xeral	Conceptos básicos del comercio electrónico y sus tipos. Sitios Web y sus tecnologías. Herramientas para valorar sitios de comercio electrónico. Seguridad de la información y de las transacciones en el comercio electrónico. Aspectos informáticos de la legislación sobre el comercio electrónico			

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CE24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conocer los elementos que conforman o influyen en un sistema informático y ser capaz de configurar un sistema informático básico para el comercio electrónico.	CE24 CE26 CT2 CT18
Conocer y saber aplicar los elementos y herramientas utilizadas en el comercio electrónico	CE24 CE26 CT2 CT18

**Contenidos**

Tema	
1 Introducción al Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 Infraestructura Tecnológica del comercio electrónico	2.1 Internet y world wide web 2.2 Creación de un sitio web de comercio electrónico. 2.3 Seguridad online y sistemas de pago.
3. Conceptos de negocios	3.1. Conceptos de marketing del comercio electrónico. 3.2. Comunicaciones de marketing del comercio electrónico. 3.3. Cuestiones éticas, sociales y políticas del comercio electrónico. 3.4 Cuestiones jurídicas en el comercio electrónico

4. El comercio electrónico en acción

- 4.1. Ventas al detalle y servicios online.
- 4.2. Contenido y medios online.
- 4.3. Redes sociales, subastas y portales.
- 4.4. Comercio electrónico B2B, comercio colaborativo.

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	1	0	1
Sesión magistral	12	15	27
Prácticas en aulas de informática	22	20	42
Trabajos y proyectos	15	40	55
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	25	25

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

<b>Metodoloxías</b>	
	Descrición
Actividades introductorias	Valoración de los conocimientos previos del alumno y explicación de la metodología a seguir a lo largo del curso.
Sesión magistral	En estas sesiones se expondrá a los alumnos los conceptos y metodologías necesarias para el conocimiento de la materia
Prácticas en aulas de informática	Ejercicios propuestos por el profesor que los alumnos resolverán con la ayuda del ordenador en el aula de informática. Serán trabajos individuales y en grupo. Los trabajos realizados conducirán a la realización de una página web de comercio electrónico operativa.

<b>Atención personalizada</b>	
<b>Probas</b>	Descrición
Trabajos y proyectos	Se realizaran en grupos de un máximo de tres alumnos trabajos o proyectos tutelados por los profesores de la materia. Esta tutorización se hará en el horario de tutorías publicado o previa cita con el profesor
Resolución de problemas y/o ejercicios	Para la corrección de problemas o para aclarar dudas de problemas o ejercicios planteados, los alumnos tendrán su disposición a los profesores en el horario de tutorías publicado o concertando una cita con el profesor

<b>Evaluación</b>			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas en aulas de informática	En este apartado se valorará la asistencia a las prácticas en el aula de ordenadores	5	CE24 CE26 CT2 CT18
Sesión magistral	En este apartado se valorará la asistencia a las clases impartidas en el aula, tanto sean sesiones magistrales como en las que se desarrollen trabajos en aula	5	CE24 CE26 CT2 CT18
Trabajos y proyectos	En este apartado se calificarán los trabajos de teoría y proyectos prácticos realizados por los alumnos que entregarán en los plazos fijados y mediante las plataformas. También se calificará la participación activa en las clases de teoría y trabajos en aula	80	CE24 CE26 CT2 CT18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Consistirá en la realización de ejercicios propuestos por el profesor que se resolverán con la ayuda del ordenador y que tendrán que ser entregados en las fechas que se fijen por medio de la plataforma TEMA. También se calificará la asistencia a las Prácticas en aula de ordenador	10	CE24 CE26 CT2 CT18

**Outros comentarios e avaliación de Xullo**

En las convocatorias ordinaria y extraordinaria de Junio - Julio, se hará un único examen que consistirá en responder a preguntas por parte del alumno del trabajo realizado y presentado por él mismo o por el grupo de que forme parte. Los alumnos que no hayan hecho el trabajo o no hayan asistido al menos al 75% de las clases, tendrán un examen oral que cubrirá el 100% de la calificación.

---

## **Fuentes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

Adigital, Libro blanco del comercio electrónico, 2013, Red.es

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

Areitio, Javier, Seguridad de la información, 2008, Paraninfo

Laudon, Kenneth; Carol Guercio Traver, E-commerce: Negocios, tecnología y sociedad, 2009, Pearson

Tanenbaum, Andrew, Redes de computadores, 2003, Pearson

Silberschatz, A, Fundamentos de bases de datos, 2011, McGraw-Hill

Ramez Elmansri; Shamkant B. Navathe, Fundamentos de Sistemas de Bases de Datos, 2008, Pearson

Laudon, Kenneth, E-Commerce 2015: Business, Technology, Society, 2014, Pearson

Ordóñez, Jordi, Blog de Jordiob, [http://jordioib.com/?utm\\_source=BlogES&utm\\_medi](http://jordioib.com/?utm_source=BlogES&utm_medi)

Prestashop, Blog de E-commerce, <https://www.prestashop.com/blog/es/>

Laudon, Kenneth, E-commerce 2013: Negocios, tecnología y sociedad, 2014, Pearson

Chaffey, Dave, Marketing Digital. Estrategia, Implementación y práctica, 2014, Pearson

Varios, Transformación Digital, 2016, The Valley Business School, 2016, alley Business School

---

## **Recomendaciones**

### **Outros comentarios**

En caso de discrepancia entre las diferentes versiones lingüísticas de esta Guía Docente, se considerará como principal la versión en Castellano

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a comunicación internacional: Inglés**

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
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://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Carácter comunicativo (nivel avanzado) combinado con coñecementos propios da titulación de comercio. É un curso de inglés para fins específicos cos contidos da especialidade coma eixe conductor. Se afondará na interdisciplinaridade, nas metodoloxías de empresa (estudo de casos, DAFO ou PEST) e adicaráse un módulo á procura de emprego (selección de ofertas, documentos de presentación, modalidades de CV e entrevistas)			

**Competencias**

Código	Tipoloxía
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais. - saber facer
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. - saber - saber facer
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. - saber - saber facer - Saber estar / ser
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio. - saber - saber facer
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais. - saber - saber facer - Saber estar / ser
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa. - saber - saber facer - Saber estar / ser

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	CG4
Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.	CE7
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no 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

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

Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa. CE26

### Contidos

Tema	
Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors
The role of marketing	2.1. Skills and qualifications 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. Marketing Budget 3.7. Executive summary
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Exhibitions and events	5.1. Booking a stand 5.2. Dealing with visitors 5.3. Networking at a social event 5.4. Writing a follow-up e-mail

### Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	26	60	86
Prácticas de laboratorio	22	40	62
Actividades introductorias	2	0	2

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Presentación de contidos teóricos, discusión sobre os mesmos e instrucións sobre 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.
Actividades introductorias	Presentación da materia, do sistema de traballo e da avaliación

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	A atención personalizada desenvolverase nas sesións prácticas en grupo pequeno e nas titorías correspondentes (Despacho 21 da EUEE).

### Avaliación

Descrición	Cualificación Competencias Avaliadas
------------	--------------------------------------

Sesión maxistral	1. Probas escritas individuais a realizar en clase (30%) 2. Probas orais a realizar en clase (20%) 3. Outras tarefas a realizar dentro ou fóra da aula, por exemplo, actividades de lectura ou escrita de textos relacionados co comercio (10%)	60	CG4 CE7 CE8 CE14 CE18 CE26
Prácticas de laboratorio	Outras actividades orais ou escritas en grupo a determinar. Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercados (40%)	40	CG4 CE7 CE8 CE14 CE18 CE26

### Outros comentarios e avaliación de Xullo

A avaliación será continua. A condición para ser avaliado será a asistencia a un 80% das sesións presenciais.

O alumnado que non supere a avaliación continua na primeira edición de actas (maio) deberá facer unha proba en xullo que suporá o 100% da calificación final.

Se algún alumno/a non pode asistir ó 80% das sesións presenciais e seguir a avaliación continua **deberá comunicarllo ó profesorado argumentadamente ó comezo do curso**. Este alumnado deberá realizar na primeira edición de actas (maio) unha proba final que suporá o 100%.

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

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

- Jones-Macziola, Sarah and Greg White, Further Ahead, Cambridge University Press, Cambridge
- Littlejohn, Andrew, Company to Company, Cambridge University Press, 2002, Cambridge
- Mascull, Bill, Business Vocabulary in Use., Cambridge University Press, 2012, Cambridge
- Pilbeam, Adrian, Market Leader. International Management, Longman, 2000,
- Robinson, Nick, Cambridge English for Marketing, Cambridge University Press, 2010, Cambridge
- Trappe, Tonya & Grahame, Tullis, Intelligent Business (Intermediate), Pearson Education Limited, 2005, Harlow
- Comfort, Jeremy, Effective Socializing, Oxford University Press, 2005, Oxford
- Brieger, Nick & Simon Sweeney, The Language of Business English. Grammar and Functions., Prentice Hall, 1994, Hempstead
- Brieger, Nick and Jeremy Comfort, Language Reference for Business English, Prentice Hall, 1992, Hempstead
- Adam, J.H., Dictionary of Business English, Longman, 1991, Harlow
- Alcaraz, Enrique, Brian Hughes y Miguel Ángel Campos, Diccionario de términos de marketing, publicidad y medios de comunicación: inglés-español, Ariel, 1999, Barcelona
- Alcaraz, Enrique y Brian Hughes, Diccionario de términos económicos, financieros y comerciales: inglés-español, 6ª, Ariel, 2012, Barcelona
- Alcaraz, Enrique y José Castro Calvín, Diccionario de comercio internacional: importación y exportación, Ariel, 2007, Barcelona
- Diccionario Oxford Business Spanish-English, Oxford University Press, 2002, Oxford
- Lozano Irueste, José María, Diccionario Bilingüe de Economía y Empresa, Pirámide, 2001, Madrid
- Parra, Eduardo, Diccionario inglés de publicidad y marketing, Gestión, 2000, Barcelona
- 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, Badajoz
- <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, Edinburgh
- <http://www.wordreference.com/>, WordReference.com Online Language Dictionarie,
- <http://www.microsoft.com/smallbusiness/resources/marketing/advertising-branding/9-steps-to-making-tr>, Nine steps to making trade shows pay off,

[http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade\\_show\\_etiquette.htm1](http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade_show_etiquette.htm1), Trade show booth etiquette can attract or repel attendees,

[http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com\\_content&task=vie](http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com_content&task=vie), Definition of market research,

---

---

---

## **Recomendacións**

---

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

---

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

---

### **Outros comentarios**

---

O alumnado deberá chegar puntualmente para ser recoñecida a súa asistencia.

É imprescindible asistir sempre cos materiais necesarios para o seguimento da clase (libro e outro material disposto pola profesora, de selo caso).

O uso de aparellos de telefonía móbil quedan estrictamente prohibidos na aula. O non cumprimento desta norma suporá automaticamente a expulsión do estudante.

Calquera tipo de plaxio suporá un suspenso.

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Idioma para a comunicación internacional: Alemán**

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Alemán			
Código	V06G270V01809			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	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://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)En esta asignatura, ademés de seguir insistiendo en la adquisición de una buena destreza idiomática general en el nivel comprensivo y comunicativo, se podrá incidir máis de lleno en la práctica de algunas habilidades que puedan ser útiles de cara a la futura actividad que los alumnos deberán afrontar, al tener que utilizar un idioma extranxero como ferramenta de traballo, tanto en el mundo laboral como en el profesional.			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
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.	- saber
CE8	CE8. Comprender os procesos psicociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	- saber
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	- saber
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	- saber - saber facer
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	- saber - saber facer

**Resultados de aprendizaxe**

Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*)CE7. Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	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
(*)	CE26
(*)	CE8
(*)	CE18
(*)	CE26
(*)	CE14

**Contidos**

Tema
------

1. Wiederholung und Ergänzung der Nebensätze	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. Wiederholung und Ergänzung der Modalverben	4. Verkaufsgespräche (I)
5. Wiederholung und Ergänzung des Perfekts	5. Verkaufsgespräche (II)
6. Das Passiv	6. Das Beratungsgespräch (I)
7. Der Konjunktiv I: Die Bildung und der Gebrauch. Der Konjunktiv als Ausdruck der Nichtwirklichkeit (Irrealität) und der Möglichkeit	7. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (I)
8. Die Infinitivsätze	8. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (II)
9. Der Konjunktiv II: Die Bildung und der Gebrauch. Die indirekte Rede	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 docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballos tutelados	5	0	5
Prácticas de laboratorio	40	0	40
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	90	90
Sesión maxistral	10	0	10
Probas de resposta curta	5	0	5

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Traballos tutelados	Traballos tutelados e individuais sobre os temas expostos na aula nas clases teóricas
Prácticas de laboratorio	Sesións de prácticas gramaticales e léxicas con exercicios orais adecuados aos temas expostos nas sesións teóricas.
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.
Sesión maxistral	Exposición teórica de temas gramaticales e léxicos. Actividades complementarias como o coñecemento e bo manexo dos dicionarios monolingües e bilingües e outras ferramentas de aprendizaxe.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballos tutelados	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 e/ou exercicios	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	CE7 CE8 CE14 CE18 CE26
Probas de resposta curta	Exame final escrito	75	CE7 CE8 CE14 CE18 CE26

---

## **Outros comentarios e avaliación de Xullo**

---

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, München: Hueber

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

---

### **Bibliografía Complementaria**

Castell, A., Gramática de la lengua alemana, 2011, Editorial idiomas, S. L.

Haensch-López Casero, Wirtschaftsterminologie Spanisch/Deutsch, 1995, Ismaning: Max Hueber Verlag

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

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

Stalb, H., Aufbaukurs Deutsch, 1993, Ismaning: Verlag für Deutsch

---

---

## **Recomendacións**

---

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

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

---

**DATOS IDENTIFICATIVOS****Trabajo de Fin de Grado**

Materia	Trabajo de Fin de Grado			
Código	V06G270V01991			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castellano			
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar			
Profesorado	Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción xeral	El trabajo fin de grado es un trabajo personal que cada estudiante realizará de manera autónoma bajo tutorización docente y que debe permitirle mostrar de forma integrada la adquisición de conocimientos y las competencias asociadas a la titulación			

**Competencias**

Código		Tipoloxía
CG1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.	- saber
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.	- saber - saber hacer
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CG6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales	- saber - Saber estar /ser
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	- saber hacer - Saber estar /ser
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.	- saber - saber hacer - Saber estar /ser
CT4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.	- saber hacer
CT5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	- saber hacer
CT6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	
CT7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	
CT12	CT12. Creatividad.	- saber
CT16	CT16. Iniciativa.	- saber
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	- saber - saber hacer

**Resultados de aprendizaje**

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

Será capaz de buscar y estructurar un trabajo sobre cualquier tema . Tendrá capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.

CB1  
CG1  
CG1  
CG3  
CG6  
CG9  
CG12  
CE27  
CE31  
CT1  
CT1  
CT2  
CT2  
CT4  
CT5  
CT6  
CT6  
CT7  
CT7  
CT8  
CT9  
CT12  
CT12  
CT16  
CT18  
CT18  
CT20  
CT21

Será capaz de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.

CB1  
CB2  
CB4  
CG1  
CG3  
CG4  
CG6  
CG7  
CE1  
CE2  
CE5  
CE9  
CE13  
CE19  
CE22  
CE24  
CE31  
CE32  
CT1  
CT2  
CT3  
CT8  
CT15  
CT18  
CT22

**Contenidos**

Tema

**Planificación**

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Proyectos	0	120	120
Trabajos tutelados	5	10	15
Actividades introductorias	5	10	15

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

**Metodologías**

	Descripción
Proyectos	Trabajo autónomo en el que cada estudiante realizará un proyecto con una finalidad específica y en el que se deberá planificar, diseñar y ejecutar una serie de actividades basadas en la recopilación, análisis y tratamiento de la información así como la investigación.
Trabajos tutelados	La evolución del trabajo fin de grado será tutorizada de manera personal.
Actividades introductorias	Se diseñará el trabajo y se darán las pautas para la recopilación y el análisis de las fuentes y la bibliografía.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Actividades introductorias	El tutor dedicará el tiempo que considere necesario a atender a cada estudiante a su cargo explicando en que consiste el trabajo fin de grado y orientándolo en los inicios del mismo
Proyectos	El tutor asesorará al estudiante en la preparación y realización de su proyecto
Trabajos tutelados	El tutor dedicará el tiempo que considere necesario a atender a cada estudiante a su cargo y orientar su trabajo y guiar el proceso de aprendizaje , así como corregir y revisar la memoria y la presentación oral

### Evaluación

Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Proyectos Realización y presentación del trabajo autónomo del estudiante.	100	CG1 CG3 CG4 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18

### Otros comentarios e evaluación de Xullo

El tutor emitirá un informe sobre cada trabajo a su cargo, en los términos de favorable o desfavorable, y podrá emitir una calificación numérica del mismo que el tribunal encargado de evaluar el TFG podrá tener en cuenta

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

### Recomendaciones

### Otros comentarios

Se recomienda que el alumnado lea previamente la normativa de la Universidad de Vigo sobre el TFG , así como la normativa propia del grado en Comercio de la Escuela de Empresariales.

El alumnado deberá tener en cuenta las recomendaciones establecidas para elaborar el TFG y para su presentación.

Es importante que el alumnado tenga en cuenta los plazos y formularios a cumplimentar en cada momento