



E. U. de Estudos Empresariais

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

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

UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

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

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



INSTALACIÓNS E SERVIZOS

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

EQUIPO DIRECCIÓN

DIRECTORA

D.^ª CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARIA

D.^ª MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTORA DE RELACIÓNS EXTERNAS E ALUMNADO

D.^ª M^ª DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTORA DE INTERCAMBIOS E RELACIÓNS INTERNACIONALES

D.^ªARACELI GONZÁLEZ Crespán

SUBDIRECTOR DE ORGANIZACIÓN ACADÉMICA

CALENDARIO ESCOLAR

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

Grao en Comercio**Materias****Curso 1**

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

Curso 2

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

V06G270V01404	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial	2c	6
V06G270V01405	Réxime fiscal da empresa	2c	6

Curso 3

Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01501	Contabilidade de xestión	1c	6
V06G270V01502	Decisións de financiamento no comercio	1c	6
V06G270V01503	Planificación de recursos de información integrados	1c	6
V06G270V01504	Xestión do comercio exterior	1c	6
V06G270V01505	Idioma para a negociación intercultural: Inglés	1c	6
V06G270V01506	Idioma para a negociación intercultural: Francés	1c	6
V06G270V01507	Idioma para a negociación intercultural: Alemán	1c	6
V06G270V01601	Presentación e interpretación da información financeira	2c	6
V06G270V01603	Mercadotecnia internacional	2c	6
V06G270V01604	Dereito do traballo	2c	6
V06G270V01605	Tributación das operacións comerciais	2c	6
V06G270V01606	Estratexia empresarial e xestión de axudas	2c	6

Curso 4

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

V06G270V01809	Idioma para a comunicación internacional: Alemán	2c	6
V06G270V01991	Traballo de Fin de Grao	2c	6

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Microeconomía**

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

Competencias

Código	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.

Resultados de aprendizaxe

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

Desenvolver a capacidade de os estudantes para analizar os efectos que sobre o comportamento de os axentes económicos, e sobre os mercados, teñen os distintos cambios en a economía

CB1
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

<p>Espertar o interese de o alumnado respecto a a análise de os efectos de as políticas microeconómicas de maneira que sexan capaces de formar unha opinión sobre a eficacia de un novo instrumento de política económica de face a conseguir os obxectivos para os que se creou. Fomentar o traballo en grupo e potenciar as habilidades para expresar e defender en público os seus argumentos</p>	<p>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</p>
--	--

Contidos

Tema

Tema 1. Pensar como un economista: conceptos básicos. Escaseza. Economía. Racionalidad. Eficiencia e equidad. Custo de oportunidade. Análise marxinal. Modelos económicos. Microeconomía e macroeconomía. O mercado. Variables económicas.

I. Introducción

II. A conduta de os consumidores

Tema 2. Funcionamento de os mercados: elementos básicos de oferta e demanda. A curva de oferta, a curva de demanda e desprazamentos. Equilibrio e mecanismo de o mercado. A elasticidad. Efectos de a intervención de o Estado: controis de prezos e impostos.

Tema 3. Os gustos, u orzamento e a elección de o consumidor. As cestas. Os gustos, a curva de indiferenza e a relación marxinal de sustitución. A restricción orzamentaria e as variacións de prezos e renda. A elección. De a demanda individual a a demanda de mercado

III. A conduta de a empresa

Tema 4. A produción: tecnoloxía e rendementos de escala. A función de produción. Produto medio e marxinal. Lei de rendementos marxinais decrecentes. Descrición de os rendementos de escala.

Tema 5. Os custos de produción. Custo económico e custo contable. Custo de oportunidade. Custos irrecuperables. Custos fixos e variables. De a función de produción a a curva de custo total, custo fixo e variable. Custo medio e marxinal. O custo a longo prazo e a elección de a combinación de factores que minimizan custos (recta isocoste, isocuanca e relación técnica de sustitución, elección). Decisións de produción.

Tema 6. Maximización de beneficios e oferta competitiva. Ingreso total e beneficio. Ingreso marxinal, custo marxinal e maximización de beneficios. A curva de custo marxinal e a decisión de oferta de a empresa competitiva. Curva de oferta de a empresa en competencia perfecta a curto e longo prazo. Equilibrio competitivo a longo prazo. Curva de oferta de a industria.

Excedente de o consumidor e de o produtor.

IV. Competencia imperfecta e fallos de o mercado

Tema 7. O poder de mercado. Monopolio natural e barreiras a a entrada. Decisións de produción e prezos. O ingreso e a maximización de os beneficios. O custo de o monopolio en términos de bienestar. Oligopolio e competencia monopolística.

Tema 8. Externalidades, bens públicos e información asimétrica. Externalidades e ineficiencia de o mercado. Bens públicos fronte a outros bens. O problema de o parásito.

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

En a modalidade de avaliación continua a nota final de os alumnos será o resultado de a nota de o exame final (70% de a nota final) e de a nota de de as distintas probas que se farán a o longo de o curso (30% de a nota final). O exame final (ata 7 puntos) realizarase en a data oficial establecida en o calendario de exames. A avaliación continua (ata 3 puntos) inclúe a resolución de exercicios e cuestións de xeito autónomo.

Os alumnos que en o prazo fixado (antes de a terceira semana de docencia) renuncien a a avaliación continua, solicitándoo por escrito a o profesor de a materia ou que a o longo de o curso presenten un justificante que acredite documentalmente e de xeito suficiente a causa que objetivamente impídalle seguir a avaliación continua, terán que presentarse a un exame final en a data oficial fixada en o calendario de exames e a nota final de a materia será a de o exame final, o cal valorarase sobre 10 puntos.

Aqueles alumnos que **non presenten a solicitude de renuncia a a avaliación continua** serán cualificados segundo a modalidade de avaliación continua (70% de a nota, a de o exame final e o 30% restante a cualificación de a resolución de exercicios e cuestións de forma autónoma).

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

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

O alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de a súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice en os prazos indicados por a persoa que coordine a materia. En o caso de actividades organizadas por o centro, este encargarse de recompilar dita información e trasladala a o profesorado.

En a convocatoria de xullo e en as convocatorias extraordinarias a nota final de a materia será a nota de o exame oficial que se realizará en as datas fixadas en o calendario de exames, exame que en devandito caso valorarase sobre 10 puntos.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Matemáticas comerciais**

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

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Tema	
1. Fundamentos básicos	1.1. Conceptos básicos na elección financeira 1.2. Leis financeiras 1.3. Suma financeira de capitais 1.4. Operación financeira 1.4.1. Concepto e elementos 1.4.2. Clasificación 1.4.3. Reserva matemática ou saldo financeiro 1.5. Magnitudes financeiras
2. Réximes clásicos de capitalización	2.1. Leis financeiras de capitalización 2.2. Operacións financeiras simples 2.3. Intereses 2.4. Tipos de interese 2.5. Comparacións entre réximes Anexo: Contas correntes bancarias de depósito e de crédito
3. Réximes clásicos de desconto	3.1. Leis financeiras de desconto 3.2. Operacións financeiras simples de desconto 3.3. Descontos 3.4. Tantos de desconto Anexo: O desconto bancario
4. Rendos financeiras certas	4.1. Concepto e elementos 4.2. Clasificación 4.3. Propiedades 4.4. Valor capital ou financeiro de unha renda 4.5. Rendos discretas con rédito periodal constante 4.5.1. Con termos constantes 4.5.2. Con termos variables

5. Operacións de amortización de capitáis	5.1. Concepto 5.2. Formulación xeral 5.3. Periodos de carencia 5.4. Métodos de amortización 5.4.1. Amortización americana 5.4.2. Progresivo ou francés 5.4.3. Con cotas de amortización constantes 5.4.4. Con termos variables 5.4.5. Con tipos indiciados
6. Tantos de coste e rendemento das operacións financeiras	6.1. Introducción 6.2. Tantos de coste e de rendemento nomináis 6.3. Tantos de coste e de rendemento medios 6.4. Tantos de coste e de rendemento efectivos 6.5. Tasa anual equivalente (TAE), coste e rendemento efectivo remanente (CER/RER)

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	25	48
Resolución de problemas	16	12	28
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Resolución de problemas de forma autónoma	2	56	58
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	0	1
Observación sistemática	1	0	1

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	Aprendizaxe colaborativa a través dun conxunto de tarefas e de actividades que se propoñen a o alumno, seguindo un itinerario de aprendizaxe. As tarefas deben ser realizadas nun tempo determinado.

Avaliación

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

Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor/a. Para iso, o alumnado debe aplicar os coñecementos adquiridos.	50	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CE19 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT10 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas para avaliación de as competencias que inclúen preguntas abertas sobre un tema. Os alumnos deben desenvolver, relacionar, organizar e presentar os coñecementos que teñen sobre a materia en unha resposta relativamente extensa.	40	CG1 CG2 CG6 CE6 CE19 CE21 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT12 CT16 CT17 CT18

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

Sempre e cando o ou a estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase a nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre no que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

Outros comentarios

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

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

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

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

Competencias

Código		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
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
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
Comprender o concepto de calidade, a súa repercusión nas tarefas e función, e a súa influencia no desempeño comercial, así como saber implantar e avaliar sistemas de xestión e normas de calidade.	CE11

Contidos

Tema	
Tema 1. A empresa e a súa contorna.	Concepto de empresa A empresa como sistema Subsistemas da empresa Entorno e empresa Posición competitiva da empresa

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

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de exercicios, casos ou supostos sobre contidos e conceptos desenvolvidos na materia	50	CG2 CT15 CT18

Exame de preguntas obxectivas	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polo alumno sobre a materia. A resposta debe ser breve.	50	CG1 CE4 CE6 CE11 CE14
-------------------------------	--	----	-----------------------------------

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Matemáticas: Matemáticas				
Materia	Matemáticas: Matemáticas			
Código	V06G270V01104			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	1c
Lingua impartición	Castelán Galego			
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos			
Profesorado	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos Sanmartín Carbón, Esperanza			
Correo-e	cherves@uvigo.es fjgarcia@uvigo.es			
Web	http://faiitc.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.	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • 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. Gráficas, conxuntos de nivel e propiedades. Derivadas parciais: Cálculo e interpretación. Matriz xacobiana. Regra da cadea. Derivadas de orde superior. Matriz hessiana. Convexidade e concavidade. Máximos e mínimos. Condições necesarias e suficientes de 1ª e 2ª orde para a existencia de óptimos. Optimización con restricións de igualdade: Presentación do problema. Condições necesarias, e condicións suficientes, de óptimos restrinxidos.

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminario	Nas clases prácticas atenderanse todas aquelas dúbidas que teña o alumnado para o seguimento da materia.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Avaliaranse a asistencia e aproveitamento das sesións maxistrais.	10	CT4 CT17

Seminario	Valorarase o traballo realizado nas clases prácticas.	30	CE21 CT3 CT4 CT5 CT17
Exame de preguntas de desenvolvemento	Formarán parte do exame da materia que avaliará a adquisición de contidos por parte do alumnado.	60	CE21 CT3 CT4 CT5 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

Existirá a posibilidade de realizar voluntariamente unha proba parcial que será considerada para a proba final.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Socioloxía: Socioloxía do consumo**

Materia	Socioloxía: Socioloxía do consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Carácter FB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	Esta materia ten como obxectivo fundamental proporcionar ao alumnado os coñecementos necesarios para entender o significado social do consumo así como as lóxicas que subxacen nas diversas prácticas de consumo.			

Competencias

Código		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
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 • 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 • saber facer • Saber estar / ser
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.	• 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 • 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
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	• saber • saber facer • Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Recoñecer e analizar a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15

Comprender e analizar a evolución do consumo tendo en conta os cambios económicos, sociais e culturais.	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15
Saber recoñecer e avaliar as bases sociais e culturais do funcionamento dos mercados así como os estilos de vida e as prácticas de consumo, dende a perspectiva de xénero.	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15

Contidos

Tema

1. A sociedade de consumo: emerxencia e consolidación.	- Aproximación á sociedade de consumo: conceptualización e contextualización. - Formación e desenvolvemento da sociedade de consumo de masas. - A sociedade de consumo en España.
2. Bases sociais e culturais do funcionamento dos mercados.	- Constitución do suxeito social do consumo: os novos suxeitos de consumo. - Consumo e relacións sociais: relacións de xénero e relacións de consumo. - A importancia das redes sociais no funcionamento dos mercados.
3. Configuración social do mercado e prácticas de consumo.	- A(s) cultura(s) de consumo. - Os efectos sociais e culturais das prácticas de consumo. - A construción das identidades sociais e dos estilos de vida.
4. A política de o consumo: relacións de poder	- Globalización, produción e consumo. - Os novos espazos e tempos de consumo. - Os novos modelos e prácticas de consumo.

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Realizarase un seguimento personalizado, individualmente ou en grupo reducido, dos traballos.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Traballo tutelado	Valorarase a elaboración dun traballo	25	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15
Estudo de casos	Valorarase a resolución dos supostos prácticos plantexados.	10	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15
Exame de preguntas obxectivas	Realizarase proba tipo test sobre todos os contidos da materia.	65	CG3 CG5 CG6 CE3 CE8 CE14 CT4 CT5 CT10 CT15

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

O alumnado deberá asistir, polo menos, ao 80% das sesións presenciais da materia. Esta avaliación continua realizarase tal e como figura no apartado de Avaliación.

Renuncia á Avaliación Continua: O alumnado pode renunciar a esta avaliación continua, por causas xustificadas, presentando un escrito á persoa responsable da docencia. Prazo: un mes dende o inicio da actividade docente.

EXAMÉN FINAL

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

Bibliografía. Fontes 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			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Padín Fabeiro, María Carmen			
Profesorado	Padín Fabeiro, María Carmen			
Correo-e	padin@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	<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 maxistrais	CG4 CE1 CT3 CT17
Revisar con certa periodicidade a evolución dos resultados acadados	CT3 CT15 CT17
Xestión persoal efectiva entemos de tempo, planificación e comportamento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal	CT3 CT13 CT15 CT17
Amosar motivación polocalidade e pola mellora continua	CT15 CT17

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	0	27
Prácticas de laboratorio	22	0	22
Resolución de problemas de forma autónoma	0	39	39
Exame de preguntas obxectivas	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	30	30
Exame de preguntas de desenvolvemento	0	10	10
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
Lección maxistral	As sesións maxistrais forman parte das Actividades Básicas da Materia. En cada unha das sesións, o profesorado desenvolverá os contidos do Programa. Tomárase como punto de partida as preguntas destacadas en cada un dos temas, así como os resultados e conclusións que se vaian acadando simultaneamente nas outras actividades docentes relacionadas co tema.
Prácticas de laboratorio	As prácticas de laboratorio forman parte das Actividades Básicas. En cada unha delas o alumnado realizará un exercicio en que deberá aprender a manexar información para o estudo da economía mundial e de España. Con ditos exercicios o estudantado aprenderá a organizar a información e a sintetizar os datos en indicadores relevantes (PIB, poboación, PIB per cápita, coeficiente de apertura, taxa de actividade, taxa de desemprego, gasto público, produtividade etc.). Iso esixirá a realización de cálculos (taxas de variación, números índice, actualización de variables monetarias, taxas de participación), a súa representación e análise.
Resolución de problemas de forma autónoma	Forman parte das Actividades Complementarias, de carácter presencial ou non presencial, consistentes en probas onde os estudantes demostren a súa capacidade individual para resolver un exercicio de xeito autónomo, sen necesidade de titorización persoal.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorias) comonon presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.
Probas	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (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.
Exame de preguntas de desenvolvemento	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorias) comonon presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o 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 de forma autónoma	Actividades Complementarias de traballo persoal (non presencial). Exercicios que demostren a capacidade autónoma de cada estudante.	20	CG4 CE1 CT3 CT15
Exame de preguntas obxectivas	Actividades básicas de traballo persoal (presencial e non presencial) que inclúe a realización de cuestionarios vinculados ás clases maxistras e ás sesións prácticas de laboratorio.	20	CE1 CT3
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividades básicas de traballo persoal (presenciais ou non presenciais) consistentes en responder por escrito, de forma sintética, ás preguntas relevantes de cada tema do programa (desenvolto nas sesións maxistras).	20	CG3 CG4 CE1 CT3 CT15
Exame de preguntas de desenvolvemento	Actividades complementarias (presencial ou non presencial) consistentes en relacionar os resultados do conxunto das actividades da materia, tanto dos contidos teóricos como prácticos.	30	CG3 CG4 CE1 CT3 CT13 CT15 CT17
Observación sistemática	Avaliarase a actitude persoal do estudante que se verificará a través do seguimento periódico. Sempre e cando se supere a materia según os criterios antes descritos, se sumará un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que se organicen polo centro.	10	CT13 CT15 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

José Luis García Delgado, www.leccionesdeeconomía.es, 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 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 6	Carácter FB	Curso 1	Cuadrimestre 2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://webs.uvigo/freire-seren			
Descrición xeral	Este curso proporcionase a os alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprensión de os problemas macroeconomicos, e por oton, a familiarización de as ferramentas e os instrumentos analíticos que permitan analizar devanditos problemas.			

Competencias

Código		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
Habilidades na procura, identificación e interpretación de fontes de información económica relevante e do seu contido	CB3 CB4 CG6 CT4
Manexo das ferramentas básicas de análise económica. Deseño e construción de modelos económicos simples capaces de responder a cuestións económicas.	CB2 CB3 CB4 CB5 CG6 CT4 CT5
Capacidade de análise das políticas *macroeconómicas e os seus efectos reais. Habilidades de avaliación de instrumentos de política económica, os seus obxectivos e consecuencias.	CB2 CB3 CB4 CG3 CE21 CT3 CT4 CT5

Contidos	
Tema	
Tema 1. Introducción	1.1 Producción, inflación e desemprego
Tema 2. O curto prazo	2.1 O mercado de bens 2.2 Os mercados financeiros 2.3 O modelo IS-LM
Tema 3. O medio prazo	3.1 O mercado de traballo 3.2 De o curto a o medio prazo: o modelo DA-OA
Tema 4. A economía aberta	4.1 A apertura de os mercados de bens e servizos 4.2 O mercado de bens en unha economía aberta 4.3 A produción, o tipo de interese e o tipo de cambio 4.4 Os sistemas de tipo de cambio

Planificación docente			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	54	81
Resolución de problemas	22	44	66
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	2	3

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección 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	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	A atención personalizada aos alumnos realizarase no horario de Tutorías do profesor establecido polo Centro.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	Exames que se realizarán durante o cuadrimestre con probas de resolución de problemas e exercicios.	35	CB2 CB3 CB4 CB5 CG3 CG6 CE21 CT3 CT4 CT5
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exame na data oficial que formará parte da avaliación continua.	65	CB2 CB3 CB4 CB5 CG3 CG6 CE21 CT3 CT4 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

A nota final da materia constará de dous bloques. Por unha banda, o exame da data oficial que valerá un 65% da nota final (6,5 puntos) e doutra banda, a avaliación realizada durante o desenvolvemento do cuadrimestre que pesará un 35% da nota final (3,5 puntos).

Exame final: O exame final que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames forma parte da avaliación continua.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica**Bibliografía Complementaria**

Blanchard, O, Macroeconomía, 7ª edición, Pearson, 2017

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 contabilidade**

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

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

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

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

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais

Lección maxistral	25	4	29
Resolución de problemas	22	33	55
Resolución de problemas de forma autónoma	0	64	64
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

A.- Evaluación continua:

La evaluación continua es un derecho del alumno. Ejercer ese derecho supone la renuncia al examen de la convocatoria ordinaria (mayo).

Se entiende que el **alumno renuncia a evaluación continua** cuando:

Así **lo solicite de forma expresa mediante por email** enviado al profesor (jamamartin@uvigo.es) **antes de la celebración del primer examen** de evaluación continua (mes de marzo).

Aún sin solicitarlo de forma expresa el alumno no se presenta al primer examen (mitad de curso) ya que la presentación al examen se entiende como una manifestación del deseo a seguir la evaluación continua, a la cual ya no cabe renunciar ni de forma expresa ni por inasistencia a las clases.

La calificación final se obtendrá por media ponderada de los dos controles realizados a lo largo del curso; 35% control 1 y 65% control 2.

Adicionalmente, y sin que la calificación final de la materia supere 10 puntos, se valorará:

a) la participación activa con un máximo de 1,5 puntos. Se considera participación activa la asistencia a clase con intervención en los debates, llevar los ejercicios preparados al aula o subir la solución a FAITIC, según el profesor determine, dar solución a los ejercicios en el encerado cuando el profesor lo solicite.

b) La asistencia a conferencias o actividades externas con un máximo de 1 punto. Las que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares. Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Faitic) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota.

B.- Alumnos que no sigan la evaluación continua.

Para su evaluación se realizará, en las fechas que oficialmente se convoque (JUNIO y JULIO), un examen que constará de teoría y práctica.

La calificación se obtendrá por media, con la ponderación que se indique, de teoría y práctica. Para superar la materia es necesario obtener al menos un 3 sobre 10 en cada una de las partes. Si no se obtiene 3 puntos o superior en una de las partes la calificación final será de 2,9.

Bibliografía. Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

Saez Ocejo, José L., Fundamentos de contabilidad financiera, Andavira, 2018

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

M^a del Mar Camacho y M^a 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 ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de mercadotecnia**

Materia	Empresa: Fundamentos de mercadotecnia			
Código	V06G270V01204			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
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	http://http://faitic.uvigo.es/			
Descrición xeral	O obxectivo é conectar ó alumnos cos aspectos básicos da mercadotecnia que lle permitan coñecer e comprender o mercado e os consumidores da empresa. Asimesmo se lle proporcionarán os coñecementos necesarios para deseñar un programa de marketing e capacitalo para a toma de decisións comerciais.			

Competencias

Código	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

Contidos

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

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos conceptos teóricos na clase, preguntas e participación do alumnado nos conceptos desenvolvidos na sesión
Estudo de casos	Casos reais, lecturas, análise de actuacións empresariais, debates, etc. A resolver en grupo ou individualmente.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	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
Resolución de problemas e/ou exercicios	Haberá atención personalizada para o estudo e comprensión da materia, así como para os traballos derivados do estudo de casos ou análise de situacións.
Exame de preguntas obxectivas	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	Desenvolvemento, presentación e entrega dos casos preparados na clase	30	CG5 CE26 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Resolución de problemas e/ou exercicios	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
Exame de preguntas obxectivas	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 sobre a Avaliación

Avaliación continua

Para ter dereito á avaliación continua os alumnos deben asistir a un mínimo do 65% das clases prácticas e realizar o 100%

das actividades que se soliciten, tanto nas clases como fóra 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, no seu defecto, que non se entreguen en papel. Se a notada práctica ou exercicio non é superior ao 3 sobre 10 considerarase non presentada. 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 realizarán o exame oficial (70%) ao que se engadirá a nota obtida nas prácticas (30%). 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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Socioloxía: Socioloxía do consumo/V06G270V01105

DATOS IDENTIFICATIVOS**Estatística: Estatística**

Materia	Estatística: Estatística			
Código	V06G270V01205			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS 6	Carácter FB	Curso 1	Cuadrimestre 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://fatic.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.	• 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 analizar desde o punto de vista estatístico os datos que proporciona a actividade económica-empresarial	CE6 CE21 CE24
Saber aplicar modelos probabilísticos para a interpretación das distintas variabeis económicas.	CE6 CE21 CE24

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27	53	80
Prácticas en aulas informáticas	22	48	70

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Titorías
Prácticas en aulas informáticas	Titorías

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

PEÑA,D, ROMO J., INTRODUCCIÓN A LA ESTADÍSTICA PARA LAS CIENCIAS SOCIALES, MC GRAW-HILL,
 CANAVOS, PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA, MC GRAW-HILL,
 MARTIN GUZMAN-MARTIN PLIEGO, CURSO BÁSICO DE ESTADÍSTICA ECONÓMICA, AC,
 MARTIN PLIEGO- RUIZ MAYA, ESTADÍSTICA I: PROBABILIDAD, AC,
 QUNTELA, A., ESTADÍSTICA FÁCIL CON HOJA DE CÁLCULO,

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mostraxe aplicada á investigación de mercados/V06G270V01303

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidad financiera**

Materia	Contabilidad financiera			
Código	V06G270V01301			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	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 cuatrimestre, 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	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.
CT18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

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

Contenidos

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.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Trabajo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección magistral	27	14	41
Resolución de problemas y/o ejercicios	4	20	24

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

Metodoloxías

	Descrición
Resolución de problemas 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.
Trabajo tutelado	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...
Prácticas de laboratorio	Realización de ejercicios prácticos en el aula, con supervisión docente, individual o en grupo.
Lección 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

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------

Resolución de problemas 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
Prácticas de laboratorio	Realización de ejercicios prácticos en el aula, con supervisión docente, individual o en grupo.

Evaluación			
	Descripción	Cualificación	Competencias Avaluadas
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades en la que se formulan durante el curso a través de la realización de 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.	15	CG1 CG3 CE6 CE20 CT3 CT6 CT8
Resolución de problemas y/o ejercicios	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 tutelados realizados. Se realizarán 2 a lo largo del curso, según el proceso de evaluación continua, independientes de las convocatorias oficiales	85	CG2 CE24 CT1 CT4 CT5

Outros comentarios sobre a Avaluación

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. Para ello ha de justificar una asistencia al 80% de las clases y el 100% de la resolución de problemas de forma autónoma y pruebas de respuesta corta. Aquellos alumnos que siguiendo el proceso de evaluación continua, no se presenten a la prueba final (teniendo obligación de hacerla, por no haber superado las dos pruebas de la materia de contenido teórico-práctico) serán calificados como "No Presentado".

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. Alternativamente se puede renunciar explícitamente a la evaluación continua solicitándolo por escrito al profesor de la materia, antes de la 3ª semana de docencia.

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.

Siempre y cuando el o la estudiante haya superado la materia según los criterios antes descritos, se sumará a la nota que haya obtenido un máximo de 1 punto por la participación en actividades internas o externas que eventualmente tengan lugar durante el cuatrimestre en que se imparta la materia, y que el profesorado de esta materia considere de interés. Podrá tratarse de actividades organizadas por el centro, la universidad, u otras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, o similares.

Para ello, el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales (en horas presenciales o por Factic) aquellas actividades en las que la participación supondrá un incremento de la nota. Se bonificará la participación en cada actividad con 0,25 puntos, y hasta un máximo de 1 punto; en cualquier caso la nota final de la materia no podrá superar el máximo de 10.

El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de su participación en cada actividad que desee que se le contabilice en los plazos indicados por la persona que coordina la materia. En el caso de actividades organizadas por el centro, éste se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado.

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.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

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

José Luis Saéz Ocejo, Fundamentos de contabilidad financiera, 1ª, Andavira, 2018

M.Avelina Besteiro Varela Mª del Rosario Mazarrazín Borreguero, Contabilidad Financiera Superior I yII, 2ª, Pirámide, 2016

M.Avelina Besteiro Varela y M.del Mar Sánchez, Contabilidad Financiera Superior. Orientaciones teóricas, esquemas y ejercicios I yII, 1ª, Pirámide, 2015

Angel alonso Pérez y Raquel Pousa Soto, Aplicación práctica del plan general contable, 1ª, CISS, 2014

Recomendaciones

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Outros comentarios

Aunque no es necesario, ni obligatorio, se recomienda haber superado la materia previa de 1º del Grado de comercio "Fundamentos de Contabilidad"

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				
Profesorado				
Correo-e				
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
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Lección maxistral	26	52	78
Exame de preguntas obxectivas	1	5	6

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Seminario	Nas sesións de prácticas de seminario desenvolveranse as seguintes actuacións: fornecer aos alumnos da orientación necesaria para a realización en grupo e baixo a titoría do profesor dos traballos que se lles encomende; a entrega polo alumno do devandito traballo por escrito e a súa exposición oral; o seguemento polo profesor dos coñecementos adquiridos polo alumno e a resolución das dúbidas que se lle prantexen.
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio plantexaranse polo profesor supostos prácticos que deberán ser resoltos polo alumno, ben de xeito guiado ou ben de xeito autónomo. No seu caso, procédese asimesmo ao estudo de casos e análise de situacións presentadas polo profesor e coa participación dos alumnos.
Lección maxistral	As sesións maxistras nas aulas de teoría adicaránse á explicación polo profesor dos distintos puntos que integran os contidos da asignatura. A súa finalidade é a de fornecer ao alumno dunha base conceptual que lle permita desenvolverse axeitadamente ao afrontar os aspectos xurídicos da organización e dinámica da empresa.

Atención personalizada

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

Avaliación

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

Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliaráse a estrutura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	CG3 CG4 CG5 CG6 CE6 CE9 CT3 CT4 CT8 CT9 CT13 CT15 CT18
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderánse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	CG3 CG4 CG5 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT17 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un exame que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 5 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 2 puntos (sobre 5) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación continúa.	50	CG4 CG6 CE9 CE16 CT3 CT4 CT5 CT15 CT17 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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.

Tamén poderá acadarse un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, u outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

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

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

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

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

Materia	Mostraxe aplicada á investigación de mercados			
Código	V06G270V01303			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Estatística e investigación operativa			
Coordinador/a	Vaamonde Liste, Antonio			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo Vaamonde Liste, Antonio			
Correo-e	vaamonde@uvigo.es			
Web	http://faitic.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. Mostraxe de unidades elementais.	1.1. Mostraxe aleatorio simple; Estimación 1.2 Medias 1.3 Total 1.4. Proporcións
TEMA 2. Mostraxe estratificada e por conglomerados	2.1 Mostraxe estratificada 2.2 Mostraxe por conglomerados
TEMA 3. Deseño de enquisas	3.1 Deseño de enquisas 3.2 Tipos de enquisas
TEMA 4. Análise de datos de enquisas	4.1. Análise unidimensional 4.2. Análise bidimensional. 4.3. Análise multidimensional. 4.4. Clasificación, segmentación.
TEMA 5. Estudo de distintas enquisas	5.1. Enquisas oficiais por mostraxe 5.2. Enquisas relativas ó comercio.

Planificación docente			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	28	32	60
Resolución de problemas	12	30	42
Traballo tutelado	0	20	20
Prácticas de laboratorio	9	19	28

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Resolución de problemas	Realización de problemas, exercicios e aplicacións a situacións reais.
Traballo tutelado	Realización, mediante o traballo en grupo, dun estudio 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	
Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Titorías
Lección maxistral	Titorías
Resolución de problemas	Titorías

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Traballo tutelado	Realización de traballos prácticos, individuais e en grupo.	40	CE15 CE21 CE24
Resolución de problemas	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

Outros comentarios sobre a Avaliación

-Unha vez rematado o período de docencia, publicarase a relación de alumnos que teñen superada a materia por avaliación continua (mínimo do 50%). Os alumnos que non 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 ESCRITO do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

PÉREZ, C, TÉCNICAS DE MUESTREO ESTADÍSTICO, GARCETA, 2010,
 PÉREZ LOPEZ, C, MUESTREO ESTADÍSTICO. CONCEPTOS Y PROBLEMAS RESUELTOS, PRENTICE HALL, 2005,
 MANZANO, V..G., MANUAL PARA ENCUESTADORES, ARIEL, 1996,
 SANTESMASES M., DISEÑO Y ANALISIS DE ENCUESTAS, PIRAMIDE, 2008,
 SCHEAFFER, R., ELEMENTOS DE MUESTREO, THOMSON, 2007,
 AZORIN F., METODOS Y APLICACIONES DEL MUESTREO, ALIANZA UNIVERSIDAD, 1986,
 RODRIGUEZ OSUNA, J, METODOS DE MUESTREO, CIS, 2001,
 BOZA CHIRINO, J., INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DEL MUESTREO, PIRAMIDE, 2016,

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Estatística: Estatística/V06G270V01205

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

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.	
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais	
CE18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	
CE26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	

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

Contidos	
Tema	
Introduction.	Facts and Figures. Company organization.
1. Cultural diversity and socializing.	Building a relationship. Small Talk. Inviting, accepting or declining. Cross-cultural understanding. Culture and entertainment.
2. Telephoning.	Taking and leaving messages. Appointments. Problem solving.
3. Professional Presentations.	Introduction: Introducing yourself and your talk. Rapport building. Structure: Identifying ways of organizing a presentation. Linking the parts. Non-verbal communication: Importance of body language and voice power. Designing visual aids. Closing: Signalling the end, summarizing, thanking.
4. Written communication.	E-mails, enquiries, orders, and letters of application (cover letters, motivational letters).

Planificación docente			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	26	61	87

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

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Realizarase un seguimento individualizado do alumnado no laboratorio de idiomas. Haberá atención personalizada aos/as alumnos/as no horario de tutoría publicado no centro. O alumnado deberá fixar unha cita ca docente dentro dese horario e a través do correo electrónico.
Prácticas de laboratorio	Realizarase un seguimento individualizado do alumnado no laboratorio de idiomas. Haberá atención personalizada aos alumnos/as no horario de tutoría publicado no centro. O alumnado deberá fixar unha cita ca docente dentro dese horario e a través de correo electrónico.

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Existen dous sistemas de avaliación: continua e única.

PRIMEIRA EDICIÓN DE ACTAS

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

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

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

3) Proba escrita final (50%): Exame que terá lugar no período de exames na data aprobada pola Xunta de Escola. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados ao longo do cuatrimestre.

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

Avaliación única: O alumnado que non poida seguir o sistema de avaliación continua deberá comunicalo ao profesorado argumentadamente nas primeiras sesións do curso. A avaliación única consiste en realizar na primeira edición das actas unha proba final que terá lugar en o período de exames en a data oficial aprobada por a Xunta de Centro. Esta proba terá unha parte escrita que suporá o 60% de a cualificación final e unha proba oral que suporá o 40%.

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS (XULLO)

Avaliación Continua: Manteranse como superadas as partes da materia que fosen previamente aprobadas na convocatoria de maio.

Avaliación Única: Proba final única de toda a materia que suporá o 100% de a cualificación, dividida en 60% a parte escrita e 40% a parte oral. Terá lugar na data oficial aprobada por a Xunta de Centro.

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

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

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

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

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

Bibliografía. Fontes 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,

Recomendacións

Outros comentarios

É conveniente que o alumnado teña uns coñecementos previos de inglés equivalente a un A2/B1 dentro do Marco Europeo de Referencia para as Linguas.

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

Cómpre recordar que é obrigatorio o Manual de Texto que aparece no apartado de bibliografía básica. Se recomenda o uso dos recursos da biblioteca.

Na avaliación da materia terase en conta non so o contido seno tamén a corrección lingüística das probas.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Francés**

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma comercial: Alemán**

Materia	Idioma comercial: Alemán			
Código	V06G270V01306			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Introdución á lingua alemá nunha contorna comercial. Abordaranse tres macro destrezas (lectura, escritura e comprensión) e introducirase ao 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) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais. • saber

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	2	0	2
Lección maxistral	25	50	75
Resolución de problemas de forma autónoma	12	24	36
Resolución de problemas	10	25	35
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	2	2

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

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

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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 @becedario, 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			
Descritores	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://faitic.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 introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	5	0	5
Presentación	2	10	12
Prácticas autónomas a través de TIC	4	6	10
Prácticas en aulas informáticas	22	37	59
Traballo	8	20	28
Exame de preguntas obxectivas	1	8	9
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	20	26

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas en aulas informáticas	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.
Probas	Descrición
Traballo	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 informáticas	Neste apartado valorarase a asistencia ás prácticas na aula de computadores cunha asistencia mínima do 80%	10	CE26 CT2 CT8

Traballo	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
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
Exame de preguntas obxectivas	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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Avaliación

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

***Avaliación continua**

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

Participación en actividades complementarias

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Jean-François Carpentier, La seguridad informática en la PYME, 1ª Edición, ENI, 2016, 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
-
- Lara Torralbo, Juan Alfonso, Business Intelligence, 1ª Edición, 2016, Ediciones Centro de Estudios Financieros
-

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidade de custos**

Materia	Contabilidade de custos			
Código	V06G270V01401			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Martín-Casal García, José Antonio			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio			
Correo-e	sechumc@gmail.com			
Web				
Descrición 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 a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
CE20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT12	CT12. Creatividade.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

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

(*)TEMA 7. A produción común e conxunta.

- (*)1. Introducción.
2. Clases de custos indirectos de produción.
3. Problemática de a imputación de os custos indirectos.
4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos.
5. A produción común e conxunta.
6. A asignación.
7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta.
8. Os custos en produción múltiple.
9. Métodos de asignación de custos conxuntos.

(*)TEMA 8.O método *ABC. e o tratamento dos custos indirectos.

(*)Introdución.Limitacións dos sistemas de custos tradicionais.*Perfeccionamiento dun sistema de custos.Aspectos fundamentais dos sistemas de custos baseados na actividade.Xerarquía do custo: clasificación das actividades.Os xeradores de *costeEl proceso de *asignación de custos no modelo *ABC.Comparación de diversos sistemas de cálculo de custos.Esixencias, vantaxes e problemas para a *implantación do modelo *ABC.

(*)TEMA 9. *Problemática do custo en sistemas de produción por procesos, ordes de traballo e operacións.

(*)Introdución.O efecto da produción en curso sobre o custo do produto en contornas de fabricación por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade nun sistema de custos por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade e *residuos nun sistema de custos por ordes de traballo e operacións.

(*)TEMA 10. Efectos de utilizar diferentes métodos de valoración. O custo completo e o custo *variable; o seu *incidencia no inventario e no resultado.

(*)O custo *variable e a valoración de inventarios.O custo completo e a valoración de inventarios.Comparación do impacto no beneficio segundo o método utilizado.Argumentos en favor e en contra da utilización de ambos métodos

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	
Presentación	

Avaliación

Descrición	CualificaciónCompetencias Avaliadas
------------	-------------------------------------

Trabajo tutelado	Valoración de la originalidad, consistencia, entidad y facilidad de uso del modelo desarrollado.	10	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Presentación	Valoración del grado de asimilación, claridad expositiva, de síntesis y de presentación de los ejercicios del tema asignado de forma individual o en grupo y de las respuestas dadas a las preguntas del profesor.	20	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas tipo test o abiertas en el aula sobre el tema tratado en la sesión anterior y a lo largo del curso. Los errores puntúan en negativo.	10	CE19 CE20 CT6 CT17
Práctica de laboratorio	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

Outros comentarios sobre a Avaliación

EVALUACIÓN CONTINUA:

Se entiende que el **alumno renuncia a evaluación continua** cuando:

I. Así **lo solicite por email** enviado al profesor (jamamartin@uvigo.es) **antes de la celebración del primer control de teoría.**

II. **Aún sin solicitarlo de forma expresa el alumno no se presente al control** anteriormente indicado ya que la asistencia al primer control es una manifestación del deseo a seguir la evaluación continua, a la cual ya no cabe renunciar. La calificación final se obtiene por suma de la puntuación obtenida en cada uno de los 5 ítems siempre que en cada uno de ellos se obtenga un mínimo de 3 puntos. Cumplido este requisito, la puntuación obtenida se incrementará en 0,50 puntos por cada actividad externa a la que el alumno/a hubiera asistido y que el coordinador de la materia hubiese comunicado previamente el interés de hacerlo (conferencias, seminarios, talleres, visitas a empresas, charlas, mesas redondas...). Para ello el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales aquellas actividades en las que la participación suponga un incremento en la nota. El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de la participación en cada actividad. En el caso de actividades organizadas por el centro, este se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado. La puntuación máxima por asistencia a estas actividades no podrá superar en ningún caso 1 punto.

Si esa puntuación mínima de 3 puntos no se alcanzase en los ítems test de aula y/o exámenes de teoría celebrados a lo largo del curso será preciso acudir al examen de la convocatoria ordinaria a recuperar la teoría. Si la calificación inferior a 3 lo fuese en alguno de los otros 3 ítems será preciso recuperar la práctica en esa convocatoria ordinaria. La calificación final seguirá obteniéndose por suma de los 5 ítems que la integran.

El alumno de evaluación continua que no hubiese superado la materia por suma de esos 5 ítems incrementado, si procediese, por la asistencia a actividades externas, tendrá la oportunidad de recuperar la teoría y/o práctica en el examen final a celebrar en la fecha de la convocatoria ordinaria. En caso de no superar la materia en la convocatoria ordinaria, la parte de teoría o práctica superada en esa convocatoria quedará exenta de examen en la convocatoria de julio del mismo curso académico.

ALUMNOS QUE NO SIGUEN EVALUACIÓN CONTINUA.

Quienes no sigan la evaluación continua deberán realizar un examen teórico/práctico en las fechas de la convocatoria oficial y tanto en primera como en segunda convocatoria. La calificación se obtendrá, con la ponderación que se determine, por media de las pruebas de teoría y práctica.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomienda cursar simultáneamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

DATOS IDENTIFICATIVOS**Decisións de investimento no comercio**

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

Competencias

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

CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Coñecer o concepto de investimento e os seus implicacións en o sistema empresarial	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CT1 CT4 CT6
Coñecer a interrelación entre os investimentos e a estrutura financeira	CG1 CG2 CG3 CG6 CE19 CE22 CT4
Coñecer o obxectivo financeiro	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CE21 CT15 CT16
Coñecer a situación dunha empresa a partir dos seus estados financeiros	CG1 CG3 CE4 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 CT1 CT4 CT6 CT8 CT10
Coñecer aquelas características definitorias que van influír na rendabilidade dos investimentos no comercio	CG1 CG2 CG3 CG6 CE19 CE22 CT3 CT4 CT5
Coñecer e aplicar as principais técnicas analíticas para determinar a rendabilidade dos investimentos no comercio	CG1 CG2 CG6 CE21 CE24 CT3 CT4 CT5 CT8

Interpretar e dar a coñecer os diferentes resultados obtidos na avaliación e rendabilidade de investimentos	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE20 CE24 CT1 CT3 CT4 CT6 CT10 CT11 CT12 CT17
Coñecer cales son aqueles factores que poden introducir sesgos nos resultados de rendemento, así como a súa resolución e interpretación	CG1 CG2 CG3 CG6 CE21 CE24 CT3 CT4 CT5 CT6 CT17
Aplicar ferramentas informáticas na resolución de supostos prácticos de avaliación de rendemento dos investimentos	CG1 CG2 CG4 CG5 CE21 CE24 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT17 CT18
Coñecer e valorar a incidencia da fiscalidade no rendemento dos investimentos	CG1 CG2 CG3 CG6 CE6 CE19 CT9 CT11
Coñecer e valorar a incidencia do risco no rendemento dos investimentos	CG1 CG2 CG4 CG6 CE6 CE21 CE24 CT5 CT6 CT13 CT14

Contidos

Tema

Fundamentos básicos: Función financeira e decisións de investimento na empresa

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

Decisións de investimento en condicións de certeza

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	50	75
Resolución de problemas	16	32	48
Prácticas en aulas informáticas	4	10	14
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	6	8
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	3	4
Observación sistemática	1	0	1

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas en aulas informáticas	Aprendizaxe colaborativa a través de conxunto de tarefas e de actividades que se propoñen o alumno, seguindo un itinerario de aprendizaxe. As tarefas deben ser realizadas nun tempo determinado.

Avaliación

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

Resolución de problemas e/ou exercicios Proba na que o alumno/ debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condiciones establecido/as polo profesor/a. Para iso, o alumnado debe aplicar os coñecementos adquiridos.

50

CG1
CG2
CG3
CG4
CG5
CG6
CE4
CE6
CE19
CE20
CE21
CE22
CE24
CT1
CT3
CT4
CT5
CT6
CT8
CT9
CT10
CT11
CT12
CT13
CT14
CT15
CT16
CT17
CT18

Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas para avaliación das competencias que inclúen preguntas abertas sobre un tema. Os alumnos deben desenvolver, relacionar, organizar e presentar os coñecementos que teñen sobre a materia nunha resposta relativamente extensa.	40	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6 CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT10 CT11 CT12 CT14 CT16 CT17 CT18
---------------------------------------	--	----	--

Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións do alumnado.	10	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE4 CE6 CE19 CE20 CE21 CE22 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
-------------------------	--	----	---

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

Sempre e cando o ou a estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase a nota que obteña un máximo de 1 punto pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o

cuatrimestre no que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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, 2014, Pirámide.

Bibliografía Complementaria

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

Fernández Alvarez, A.I., Introduccion 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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Mercadotecnia estratéxica**

Materia	Mercadotecnia estratéxica			
Código	V06G270V01403			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Profesorado	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Correo-e	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	O contido desta materia ten como obxectivo definir e analizar o mercado de referencia para a empresa así como levar a cabo a análise e diagnose estratéxica utilizando para iso os instrumentos axeitados. Diseñar e elixir as estratexias que lle permitirán a empresa alcanzar os seus obxectivos e elaborar o Plan Estratéxico de Mercadotecnia.			

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

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Aplicación de coñecementos de Mercadotecnia Estratéxica á resolución de casos e situacións reais da empresa.	CG2 CG3 CG6 CE14 CE24 CE26

Traballar e presentar en equipo temas relevantes no marco do Comercio e da Mercadotecnia.

CG3
CG4
CG5
CG6
CE7
CE14
CE24
CE26

Contidos

Tema	
TEMA 1. ESTRATEXIA E MERCADOTECNIA	1.1 Concepto de estratexia 1.2 A dirección estratéxica 1.3 Estratexia e Mercadotecnia 1.4 Orientación ao mercado 1.5 Actividades da Mercadotecnia na empresa
TEMA 2. IDENTIFICACIÓN E ANÁLISE DO MERCADO DE REFERENCIA	2.1. Concepto de produto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante e produto mercado 2.3 Segmentación e posicionamento 2.4 Avaliación do atractivo de mercado 2.5 Análise da competencia
TEMA 3. DIAGNÓSTICO ESTRATÉXICO DA CARTEIRA DE PRODUTOS	3.1 Carteira de produtos: concepto e modelos de análise 3.2 Matriz crecemento-cuota de mercado 3.3 Matriz atractivo de mercado-competitividade da empresa 3.4 Análise DAFO 3.5 Modelo de estratexia competitiva
TEMA 4. ESTRATEXIAS DE CRECIMENTO E COMPETITIVAS	4.1 Estratexia de crecemento 4.2 Estratexia de crecemento intensivo 4.3 Estratexia de crecemento diversificado 4.4 Estratexia de expansión internacional 4.5 Estratexias competitivas
TEMA 5. ESTRATEXIAS DE DESENVOLVEMENTO DE NOVOS PRODUTOS	5.1 Caracterización e tipoloxía de novos produtos 5.2 Proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.3 Dirección do proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.4 Estratexias de imitación 5.5 Estratexias de diferenciación a través da marca
TEMA 6. DESEÑO, EXECUCIÓN E CONTROL DO PLAN ESTRATEXICO DE MERCADOTECNIA.	6.1 Elementos do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.2 Estructura do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.3 Execución do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.4 Control do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.5 Auditoría de Mercadotecnia

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	En horario de titorías do profesorado da materia.

Estudo de casos	En horario de titorías do profesorado da materia.
Traballo tutelado	En horario de titorías do profesorado da materia.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Valorarase a asistencia, actitude e participación do alumnado como requisito para ter dereito á avaliación continua (ver outros comentarios).	0	CG2 CG6 CE7
Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento (en clase e fóra do horario de clases) e entrega dos casos prácticos, así como a súa exposición. A resolución do caso debe ser fundada cunha explicación teórica.	20	CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE24
Traballo tutelado	Plan de marketing, en grupo ou individual Caso práctico individual	10	CG2 CG3 CG4 CG5 CE24
Exame de preguntas obxectivas	Valoraranse os coñecementos mediante unha ou varias probas con preguntas tipo test e/ou de resposta curta.	70	CE7

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua

Para ter dereito a [Avaliación continua] os alumnos e alumnas deben asistir a un mínimo do 80% das clases prácticas e realizar as actividades que se soliciten, tanto nas clases como fora do horario de clases (HTA). Tamén realizarán un traballo tutelado, que terán que defender. Para estes efectos NON se consideran entregadas as prácticas que non se suban á plataforma Faitic, se o profesorado habilita unha entrada en "Ejercicios", ou, na súa falta, non se entreguen en papel. A entrega fóra de prazo ten unha penalización mínima do 25% da nota. Despois de transcorridos 5 días da data máxima de entrega as tarefas ou actividades non se valoran. Todos os alumnos e alumnas en avaliación continua deben entregar os traballos, deste xeito, se un alumno ou alumna non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregar as tarefas ou actividades nos 5 días seguintes da data máxima de entrega, non téndose en conta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (75%). A nota da parte práctica será sobre 2 puntos, o traballo tutelado será sobre 1 punto, mentres que o exame final terá unha valoración sobre 7 puntos. Deste xeito a nota final calcularase en base á seguinte fórmula: Puntuación da parte práctica + Puntuación do traballo tutelado + (0,7 x Puntuación do exame) = Nota final da materia.

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

Avaliación tradicional

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

Segunda oportunidade en xullo para os dous sistemas de avaliación

Exame oficial da materia establecido polo Centro no seu calendario de exames, sendo o aprobado un 5 sobre 10. Excepcionalmente, mantense o sistema de avaliación continua (e a nota obtida) para os alumnos e alumnas en avaliación continua que non aprobasen na oportunidade anterior por mor de non obter a nota mínima dun 4 sobre 10 nas probas ou exames realizados.

Aspectos xerais

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

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

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

Competencias

Código	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 obxectivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
CE15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaxe

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

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

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

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

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

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

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

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

- Probas de seguimento (40% da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións prácticas. Só se poderán realizar

nas datas e sesións establecidas, debendo cada estudante asistir ao grupo que teña asignado para a realización das mesmas.

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

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

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

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

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

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

BOAS PRÁCTICAS:

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Réxime fiscal da empresa**

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

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

Contidos

Tema	
Parte I: Introducción ó Sistema Fiscal	Obxectivos básicos. A organización da materia. O método de traballo e a súa avaliación.
Tema 1: Obxectivos e metodoloxía da materia	
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.	Elementos básicos do Imposto: contribuínte e unidade familiar, rendas suxeitas e exentas, período impositivo.
Tema 3: Introducción ó IRPF	
Tema 4: Rendas das Persoas Físicas	Rendementos do Traballo, Rendementos do Capital, Gañancias e Perdas Patrimoniais
Tema 5: Rendas 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.	Elementos básicos do Imposto: contribuínte, resultado contable e base imponible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos e gastos.
Tema 7: Introducción ó IS.	
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 introdutorias	1	0	1

Lección maxistral	27	27	54
Estudo de casos	14	14	28
Prácticas en aulas informáticas	4	4	8
Prácticas autónomas a través de TIC	0	25	25
Exame de preguntas de desenvolvemento	6	28	34

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introductorias	Presentación do contido e obxectivos da materia. Metodoloxía de traballo e sistemas de control e avaliación.
Lección maxistral	Para cada tema o docente presentará na aula as cuestións mais relevantes e formulará a metodoloxía a seguir para interpretar as consecuencias e efectos prácticos da norma tributaria. Posteriormente o alumno deberá revisar de xeito autónomo os contidos expostos.
Estudo de casos	Realizaranse 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 informáticas	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 desenvolvidos 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	Faráse un seguimento individualizado dos resultados acadados e das dúbidas surxidas nos estudos de caso.
Prácticas en aulas informáticas	Os/as alumnos/as resolverán de xeito individualizado casos prácticos nas aulas de informática empregando os programas da Axencia Tributaria (Renta Web e programa PADIS).

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas autónomas a través de TIC	Avaliaráse e puntuarase a resolución dos test propostos despois de cada tema. Este apartado de traballo persoal puntuarase sobre un máximo global de 3 puntos. Será requisito necesario para obter puntuación neste apartado que o grupo de traballo ó que pertence cada 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	A entrega (previa á sesión presencial) das propostas de solución dos estudos de caso avaliaráse conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario que o grupo de traballo teña entregado alomenos 6 casos para obter puntuación nas probas test.	0	CE6 CE13 CE19 CT3 CT4 CT6 CT8 CT11 CT16 CT17 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Ó remate das partes II e III do programa da materia, en dúas sesións presenciais, proporáse un caso que o 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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Para superar a asignatura por Avaliación Contínua deben cumprirse dúas condicións:

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

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

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

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

Aqueles/as alumnos/as que non superen a materia por Avaliación Contínua terán a opción de presentarse a un exame final.

Este exame valerá o 100% da nota e a cualificación obtida substituirá á obtida en Avaliación Contínua. En caso de non presentarse, a nota será a obtida en Avaliación Contínua (as datas dos exames finais poderán ser consultadas na páxina web da Escola: <http://euee.uvigo.es/es>)

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

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

O alumnado deberá aportar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordina a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, éste

encargarése de recopilar dita información e trasladárllela ó profesorado.

Bibliografía. Fontes de información**Bibliografía Básica**

Legislación IRPF actualizada 2019,

Legislación IS actualizada 2019,

Grupo Docente Fiscalidade Aplicada UVigo, Esquemas Básicos e Supostos Prácticos, 2019, 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,

Agencia Tributaria, www.aeat.es,

NewPyme, www.plangeneralcontable.com,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Instituto de Estudios Fiscales, www.ief.es,

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

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Contabilidade de xestión**

Materia	Contabilidade de xestión			
Código	V06G270V01501			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Martín-Casal García, José Antonio			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio			
Correo-e	sechumc@gmail.com			
Web				
Descrición 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 a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
CE20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT12	CT12. Creatividade.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Nova	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17

Contidos

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

TEMA 4. Centros de responsabilidade (*II) e centros de beneficios.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Algunhas consideracións sobre os centros de beneficios. 3. Criterios para medir e controlar ao responsable dun centro de beneficios. 4. Resumo
TEMA 5. Prezos de transferencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Concepto de prezo de transferencia. 3. Obxectivos dos prezos de transferencia. 4. Condicións a ter en conta ao establecer un sistema de prezos de transferencia. 5. Posibles restricións para a fixación de prezos de transferencia. 6. Métodos para a fixación de prezos de transferencia
TEMA 6. O proceso orzamentario.	<ol style="list-style-type: none"> 1. O proceso orzamentario. 2. Consideracións en torno ao concepto de orzamento. 3. Orzamento mestre e orzamentos operativos. 4. Técnicas de *presupuestación. 5. O control orzamentario.
TEMA 7. Custos *estandar e análises de desviacións	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción. 2. Tipos de estándares. 3. Cálculo de desviacións; Exemplo. 4. Supostos.
TEMA 8. Ferramentas contables con enfoque estratéxico.	<ol style="list-style-type: none"> 1. A xestión do ciclo de vida. 2. O custo obxectivo. 3. A xestión baseada na actividade (ABM) 4. O custo e a *reingeniería de procesos. 5. A calidade e o custo. 6. A xestión do custo e a cadea de valor. 7. A xestión do custo ambiental. 8. Sistemas xusto a tempo.

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	
Presentación	

Avaliación

Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas

Traballo tutelado	Valoración de a originalidad, consistencia, entidade e facilidade de uso de o modelo desenvolvido.	10	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Presentación	Valoración de o grado de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de os exercicios de o tema asignado de forma individual ou en grupo e de as respostas dadas a as preguntas de o profesor.	20	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas test ou abertas en o aula sobre o tema tratado en a sesión anterior e a o longo de o curso. Os erros puntúan en negativo.	10	CE19 CE20 CT6 CT8 CT12 CT17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos a o longo de o curso (30%) e un exame práctico a a conclusión de a materia (30%).	60	CE19 CE20 CT6 CT12 CT17

Outros comentarios sobre a Avaliación

EVALUACIÓN CONTINUA:

Se entende que el **alumno renuncia a evaluación continua** cuando:

I. Así **lo solicite por email** enviado al profesor (jamamartin@uvigo.es) **antes de la celebración del primer control de teoría.**

II. **Aún sin solicitarlo de forma expresa el alumno no se presente al control** anteriormente indicado ya que la asistencia al primer control es una manifestación del deseo a seguir la evaluación continua, a la cual ya no cabe renunciar. La calificación final se obtiene por suma de la puntuación obtenida en cada uno de los 5 ítems siempre que en cada uno de ellos se obtenga un mínimo de 3 puntos. Cumplido este requisito, la puntuación obtenida se incrementará en 0,50 puntos por cada actividad externa a la que el alumno/a hubiera asistido y que el coordinador de la materia hubiese comunicado previamente el interés de hacerlo (conferencias, seminarios, talleres, visitas a empresas, charlas, mesas redondas...). Para ello el profesorado de la materia comunicará previamente al alumnado por los medios habituales aquellas actividades en las que la participación suponga un incremento en la nota. El alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de la participación en cada actividad. En el caso de actividades organizadas por el centro, este se encargará de recopilar dicha información y trasladarla al profesorado. La puntuación máxima por asistencia a estas actividades no podrá superar en ningún caso 1 punto.

Si esa puntuación mínima de 3 puntos no se alcanzase en los ítems test de aula y/o exámenes de teoría celebrados a lo largo del curso será preciso acudir al examen de la convocatoria ordinaria a recuperar la teoría. Si la calificación inferior a 3 lo fuese en alguno de los otros 3 ítems será preciso recuperar la práctica en esa convocatoria ordinaria. La calificación final seguirá obteniéndose por suma de los 5 ítems que la integran.

El alumno de evaluación continua que no hubiese superado la materia por suma de esos 5 ítems incrementado, si procediese, por la asistencia a actividades externas, tendrá la oportunidad de recuperar la teoría y/o práctica en el examen final a celebrar en la fecha de la convocatoria ordinaria. En caso de no superar la materia en la convocatoria ordinaria, la parte de teoría o práctica superada en esa convocatoria quedará exenta de examen en la convocatoria de julio del mismo curso académico.

ALUMNOS QUE NO SIGUEN EVALUACIÓN CONTINUA.

Quienes no sigan la evaluación continua deberán realizar un examen teórico/práctico en las fechas de la convocatoria oficial y tanto en primera como en segunda convocatoria. La calificación se obtendrá, con la ponderación que se determine, por media de las pruebas de teoría y práctica.

Bibliografía. 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 mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

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

Competencias		
Código		Tipoloxía
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
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
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
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	• 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 facer • Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	• Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento interno da empresa, a través de *los métodos de *autofinanciación.	CE6 CT1 CT3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda *variable.	CE6 CT1 CT3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda fixa.	CE6 CT1 CT3
(*)Coñecer as distintas formas de financiamento externo bancaria así como capacidade *de elección entre as mesmas.	CE6 CT1 CT3 CT4 CT8 CT10

(*)Coñecer o funcionamento e composición do sistema financeiro español: *instituciones y mercados.

CE4
CT1
CT10
CT13
CT18

Contidos

Tema

Tema 1. A FINANCIACIÓN INTERNA DA EMPRESA	1.1. A autofinanciación. 1.2. A autofinanciación e o seu efecto multiplicador. 1.3. A amortización e o seu efecto expansivo. 1.4. Amortización técnica e financeira. 1.5. Métodos de amortización técnica e financeira.
Tema 2. A FINANCIACIÓN EXTERNA: Renda *variable	2.1. Introducción. 2.2. Financiamento externo da empresa: renda variable. 2.3. Ampliación de capital 2.4. Tipos de emisións.
Tema 3. A *FINANCIACION EXTERNA DE *LA EMPRESA: Renda fixa.	3.1. As obrigacións e bonos. 3.2. A *rentabilidade, duración e *convexidad dun título de renda fixa. 3.3. Os *pagarés de empresa.
Tema 4. FINANCIAMENTO EXTERNO: PRÉSTAMOS, CRÉDITOS	4.1. Préstamos. 4.2. Créditos. 4.3. Desconto de efectos comerciais. 4.4. Leasing. 4.5. Factoring. 4.6. Confirming. 4.7. Custo dos recursos utilizados.
Tema 5. ESTRUCTURA FINANCIERA ÓPTIMA Y COSTE DE CAPITAL	5.1 Coste de Capital 5.2 Coste de Capital Ordinario 5.3 Coste Ganancias Retenidas 5.4 Coste de Capital de acciones preferentes 5.5 Coste de la Deuda 5.6 Coste de lo Valores convertibles 5.7 Coste medio Ponderado de Capital 5.8 Estructura Financiera optima
Tema 6. SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL: INSTITUCIONES E MERCADOS FINANCIEROS.	6.1. Introducción ao Sistema Financeiro. 6.2. Institucións financeiras bancarias. 6.3. Institucións financeiras non bancarias. 6.4. Mercados Financeiros

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas en aulas informáticas	20	46	66
Lección maxistral	27	54	81
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	0	2
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas en aulas informáticas	

Avaliación

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

Prácticas en aulas informáticas	Resolucion de una proba, ao final do cuatrimestre, sobre as practicas realizadas	25	CE6 CT3 CT4 CT13 CT18
Exame de preguntas de desenvolvemento	Resolución de unha proba escrita presencial a o final do cuatrimestre, sobre a parte teórica e practica da materia	60	CE4 CE6 CT1 CT4 CT10 CT18
Exame de preguntas obxectivas	Resolucion dunha proba en relacion cos coñecementos teóricos adquiridos	15	CE4 CE6 CT1 CT3 CT4 CT8 CT10 CT13 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Los alumnos podrán optar entre evaluación continua a través de exámenes parciales (100% nota final), o de manera alternativa, evaluación global de toda la materia en los exámenes finales de las convocatorias oficiales (100% nota final).

As diferenzas entre sistemas de avaliación entre os distintos centros que imparten o Grao en Administración de Empresas na Universidade de Vigo xustificanse pola necesaria adaptación a unha medición da consecución dos mesmos resultados de aprendizaxe e adquisición de iguais competencias ás diferentes organizacións docentes de cada Centro, especialmente en canto a tipo de grupos e número medio de alumnos por grupo.

Bibliografía. Fontes 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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisiones de investimento no comercio/V06G270V01402

Outros comentarios

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

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

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

Competencias

Código	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 obxectivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de 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.
CT5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

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

Planificación docente			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	0	4
Lección maxistral	12	0	12
Prácticas en aulas informáticas	22	0	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	0	2

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

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Seminario	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.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas en aulas informáticas	Controlarase a asistencia e participación en actividades expostas nos termos que especifique o docente	10	CG1 CG2 CE4 CE24 CT5 CT10
Traballo tutelado	Realización dun traballo práctico sobre un tema relacionado cos contidos da materia	20	CG1 CG2 CE4 CE5 CE24 CT5 CT10

Traballo tutelado	Controlarase a asistencia e participación en actividades expostas nos termos que especifique o docente	10	CG1 CG2 CE4 CE5 CT5 CT10
Resolución de problemas e/ou exercicios	Preguntas curtas sobre os contidos desenvolvidos na materia.	60	CG1 CG2 CE4 CE5 CE24 CT5 CT10

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para superar a materia requírese obter como mínimo 3 puntos no exame (puntuado sobre 6). A puntuación obtida pola participación así como a realización e entrega das tarefas establecidas polo profesor (traballos de aula, e prácticas de aula informática), mantense nas convocatorias de Xuño e Xullo do curso académico en vigor pero NON se gardará para cursos sucesivos. O Traballo práctico (traballos tutelados) puntúa exclusivamente na convocatoria en que se presenta. En caso de non superar o exame na convocatoria de xuño, o alumno deberá entregar un novo traballo, xunto co exame, na convocatoria de xullo e nas convocatorias extraordinarias. Os alumnos que opten por NON seguir a avaliación continua terán que presentarse a un exame final na data oficial fixada no calendario de exames e a nota final da materia será a do devandito exame, valorado sobre 10 puntos. Neste caso, os alumnos deben INDICAR EXPRESAMENTE o seu desexo de non seguir a avaliación continua a principio de curso (durante o tres primeiras semanas). CÓDIGO DE BOAS PRÁCTICAS: 1. Puntualidade. Non se permitirá o acceso e saída a clase unha vez que o profesor entrase na aula. 2. Non está permitido facer uso de teléfonos móbiles durante as sesións de traballo, excepto cando o profesorado así o requira. 3. O plaxio total ou parcial nas actividades entregadas levará a invalidación das mesmas. 4. É imprescindible coidar a gramática, redacción e ortografía das actividades entregadas. O incumprimento desta norma levará a invalidación das actividades. 5. Para a realización dos exames, o alumno deberá presentarse ao exame debidamente identificado, co D.N.I ou pasaporte, non sendo válido ningún outro documento. 6. A revisión de exames terá lugar unicamente no horario e lugar establecido polo profesor. 7. En caso de incumprimento das normas anteriores, o profesor poderá adoptar as medidas que estime oportunas dentro da lexislación vixente.

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Xestión do comercio exterior**

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

Competencias

Código	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.
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
CG4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
CG6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
CE1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
CE13	CE13. Coñecer os regulamentos dos impostos, en particular os que afectan ás transaccións, co fin de saber cumprimentar as correspondentes declaracións, así como o réxime xurídico da obrigaón tributaria e os procedementos de aplicación dos tributos, en especial a liquidación, recadación e inspección.
CE14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
CE16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
CE23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
CE26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
CT1	CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Tema	
PARTE I. INTRODUCCIÓN	1.1 Comercio exterior, interior e internacional. 1.2 Organismos económicos internacionais. 1.3 Operacións empresariais internacionais. 1.4 Teoría simple da balanza de pagos. A balanza de pagos de España.
1. Conceptos básicos.	
2. A compraventa internacional.	2.1 O contrato de compraventa internacional de mercancías. 2.2 Términos comerciais da compraventa internacional (INCOTERMS). 2.3 As condicións de pago.
PARTE II. FISCALIDAD E ASPECTOS CONEXOS	3.1 Os instrumentos de protección: concepto e clasificación. 3.2 Descrición dos instrumentos máis comúns. 3.3 Medidas de defensa comercial. 3.4 Réximes comerciais de importación e exportación.
3. A protección exterior.	
4. Arancel de aduanas.	4.1 Concepto e clasificación dos dereitos de aduana. 4.2 A Nomenclatura Combinada e o TARIC. 4.3 Procedementos para determinar o valor en aduana. Despacho de aduanas. 4.4 O IVA nas relacións exteriores.
PARTE III. PROMOCIÓN DA EXPORTACIÓN	5.1 Organizacións e programas de apoio a exportacións en España. 5.2 Instrumentos arancelarios (tráfico de perfeccionamento activo). 5.3 O crédito oficial de exportación.
5. Política de promoción de exportación.	

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	23	5	28
Resolución de problemas	2	5	7
Prácticas en aulas informáticas	2	5	7
Traballo tutelado	0	6	6
Seminario	18	40	58
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	20	22

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Horas presenciais que soamente implican para os alumnos a participación suscitando preguntas e respondendo cuestións que poderían dar lugar a debates.
Resolución de problemas	Exemplos prácticos e resolución de problemas que axuden a comprender e aplicar a xestión de o comercio exterior.
Prácticas en aulas informáticas	Trátase de buscar nas páxinas web adecuadas a información necesaria para a cumplimentación de documentos de importación, exportación, certificados...
Traballo tutelado	Traballo complementario sobre política comercial realizado fora do horario das clases
Seminario	Actividade enfocada o traballo sobre un tema específico, que permite afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Resolución de problemas	No horario de tutorías. Despacho 25.
Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	No horario de tutorías. Despacho 25
Resolución de problemas e/ou exercicios	No horario de tutorías. Despacho 25

Avaliación

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

Seminario	Incoterms. Balanza de pagos. Valor en Aduana.	24	CG5 CE13 CE23 CT2 CT3 CT5 CT6 CT8 CT9 CT11 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Lección maxistral	Asistencia e participación nas clases	2	CE1 CE13 CE14 CE16 CE23 CT4 CT6 CT7 CT11
Resolución de problemas	Realizados nas clases ou fóra do horario de clases	2	CG4 CE6 CE13 CE23 CE26 CT4 CT6 CT13 CT15 CT17
Prácticas en aulas informáticas	Prácticas realizadas en o aula de informática	2	CG1 CG2 CG3 CE6 CE14 CE24 CT10
Traballo tutelado	Traballo complementario (política comercial)	10	CE6 CE13 CE23 CT3 CT4 CT6 CT8
Exame de preguntas de desenvolvemento	Preguntas teóricas	30	CE13 CE23 CT3 CT4

Outros comentarios sobre a Avaliación

Avaliación continua:

En esta asignatura séguese o sistema de avaliación continua. No entanto, pódese renunciar explícitamente a avaliación continua solicitándoo por escrito o profesorado da materia, antes da cuarta semana de docencia. Ou si a o longo do curso, acreditado cumentalmente e de xeito suficiente, algunha causa sobrevenida que objetivamente impídalle seguir a avaliación continua.

Este sistema consiste en cumprir os seguintes requisitos:

- Asistir as clases (mínimo 80% das clases prácticas).

Aceptaranse os certificados médicos presentados sempre que sexan emitidos por un facultativo do sistema de salud pública. Se non e así, analizarase cada caso en particular. Non se aceptan outros xustificantes (examen de conducir, eventos deportivos...)

No entanto, para obter a nota de un seminario é obrigatorio asistir a todas as clases do seminario e a clase teórica correspondente o tema a desenvolver.

- Realizar todas as actividades programadas para as prácticas tanto en horas presenciais como HTA.

- Traballos complementarios realizados en HTA

- Aprobar as probas e/ou exames.

A cualificación final calcularase da seguinte forma: (nota exámen/s)x0,6 + nota avaliación continua (realización de exercicios, traballos, tanto en clase como en HTA)x0,40. A condición de que se aprobe (5 sobre 10) as dúas partes principais da cualificación.

Avaliación tradicional:

Os alumnos deberán aprobar (5 sobre 10) o exame fixado oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica.

Devandito exame será diferente do que realicen os alumnos no sistema de avaliación continua. Deben renunciar por escrito o sistema de avaliación continua antes do 1 de novembro.

Segunda oportunidade:

Os alumnos en avaliación continua deberán presentarse o exame oficial de xuño/xullo a condición de que cumpran os demais requisitos da avaliación continua. En caso contrario pasan automaticamente o sistema de avaliación tradicional.

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

Convocatoria fin de carreira:

Non se aplica o sistema de avaliación continua por lo que todos os alumnos deberán aprobar o exame na data fixada oficialmente. Examinaranse tanto da teoría como da práctica.

Nota importante: En todos os sistemas e avaliacións o aprobado é un 5 sobre 10.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

Páginas web recomendadas, www.europa.es,

Páginas web recomendadas, www.comercio.es,

Páginas web recomendadas, www.aeat.es,

Páginas web recomendadas, www.icex.es,

Páginas web recomendadas, www.wto.org,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Tributación das operacións comerciais/V06G270V01605

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

Competencias		
Código		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 elixida (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
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
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	• saber facer • Saber estar / ser
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	• 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 CT1
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais	CG6 CT9
Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	CE3 CT9

Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	CE18 CT1
Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.	CE23
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CE26 CT7

Contidos

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

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	1. Proba escrita e/ou oral individual dos temas 1 e 2 a realizar na clase (20-25%) 2. Proba final escrita e/ou oral individual de tódolos temas a realizar na clase (40-45%)	60-70	CG4 CG6 CE3 CE18 CE23 CE26 CT1

Prácticas de laboratorio	1. Presentación do mix de marketing (10-15%)	40-30	CG4
	2. Informe do mix de marketing (15-20%)		CG6
	3. Outras actividades orais en grupo ou individuais a determinar. Por exemplo, simulacións de reunións ou negociacións (5-10%)		CE3
			CE18
			CE23
			CT1
			CT7
			CT9

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Powell, Mark, International negotiations, Cambridge University Press, 2012, 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/ outro material disposto pola profesora).

O uso de aparellos de telefonía móbil e outros con conexión a internet quedan estrictamente prohibidos na aula. Non cumprir esta norma suporá automaticamente a expulsión.

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

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

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

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

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

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

Competencias

Código		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 alemá) 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 dla 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 despregaran 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

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información**Bibliografía Básica**

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

Recomendacións

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

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

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

Competencias

Código		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 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
CE4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.	
CE6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	• saber
CE20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos	• 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 subministrados e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.	• saber
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
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	• saber
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
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	• saber
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	• saber
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.	• saber
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	• saber
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	• saber
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	• saber

Resultados de aprendizaxe

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

Capacidade para analizar e avaliar a situación económico-financeira de as sociedades mercantís.

CG2
CG3
CG4
CG5
CE4
CE6
CE20
CE24
CT1
CT3
CT4
CT5
CT6
CT9
CT11
CT13
CT15
CT18

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	21	42	63
Lección maxistral	28	56	84
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	Resolución de unha proba escrita presencial, ao final de o cuatrimestre, sobre a adquisición de competencias de a materia. Esíxese un nivel mínimo obrigatorio (5/10) para superar a convocatoria.	70	CG2 CG3 CG4 CG5 CE4 CE6 CE20 CE24
Resolución de problemas e/ou exercicios	Evidencias de aprendizaxe a través de un conxunto de actividades propostas a o alumno para consolidar o seu proceso de aprendizaxe durante o curso académico e avaliadas en grupo reducido con carácter voluntario. Avaliación de habilidades de traballo en grupo e adaptación a contornas de traballo con especial énfasis en o comportamento social	30	CG2 CG3 CG4 CG5 CE4 CE6 CE20 CE24 CT1 CT3 CT4 CT5 CT6 CT9 CT11 CT13 CT15 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Crespo, Información financeira 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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Combinacións de negocios/V06G270V01703

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

DATOS IDENTIFICATIVOS**Mercadotecnia internacional**

Materia	Mercadotecnia internacional			
Código	V06G270V01603			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Currás Valle, María Consuelo			
Profesorado	Currás Valle, María Consuelo			
Correo-e	ccurras@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición 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		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 • 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 • 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
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
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
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 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 • saber facer • Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	CG1 CG6 CE1 CE6 CE23

Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	CG2 CG3 CG5 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Desenvolvemento e presentación de un plan de internacionalización para unha empresa real.	CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE6 CE23 CE24 CE26

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	30	54
Estudo de casos	16	31	47
Aprendizaxe baseado en proxectos	6	33	39
Actividades introdutorias	1	2	3
Exame de preguntas obxectivas	2	5	7

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Haberá atención personalizada, en as horas asignadas a tutorías, para o seguimento e control de o proxecto, estudo e comprensión de a materia así como para os traballos derivados de o estudo de casos e análises de a situación.

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	10	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento, contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	20	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26
Exame de preguntas obxectivas	Probas que combinan preguntas tipo test e resposta curta	70	CG1 CG2 CG3 CG4 CG6 CE1 CE6 CE23 CE24 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Valorarase ata un máximo de 1 punto, a participación debidamente acreditada de o alumnado en as diferentes actividades organizadas por o Centro (visitas a empresas, xornadas, talleres etc).

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe participar como mínimo a o 80% de as sesións prácticas .

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

Os alumnos/as que non sigan a materia por avaliación continúa deberán presentarse a o exame oficial establecido por o Centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10. No entanto, é requisito indispensable para superar a materia a realización e presentación de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5).

En a convocatoria de xullo o alumno/a poderá presentarse a o exame oficial establecido por o Centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10. No entanto, é requisito indispensable para superar a materia a realización de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (>=5).

Bibliografía. 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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Materias que se recomienda cursar simultáneamente

Xestión do comercio exterior/V06G270V01504

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

DATOS IDENTIFICATIVOS**Dereito do traballo**

Materia	Dereito do traballo			
Código	V06G270V01604			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán Galego			
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 de as relacións laborais individuais e colectivas; así como o esquema específico de fontes de o que dimana dita regulación			

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Tema

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.

TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DE A DISCIPLINA.

1. O traballo obxecto de o Dereito de o Traballo: notas configuradoras.
2. Relacións excluídas.
3. Relacións laborais de carácter especial.

TEMA 2. FONTES DE O DEREITO DE O TRABALLO.

1. Lexislación estatal.
2. Normas colectivas.
3. Lexislación supraestatal.
4. Outras fontes.
5. Os principios de o Dereito de o Traballo.

PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO

TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.

1. Concepto.
2. Capacidade de as partes.
3. Forma e documentación.
4. Pactos: proba, plena dedicación e permanencia.

TEMA 4. COLOCACION E INTERMEDIACIÓN EN O MERCADO DE TRABALLO.

1. Servizos públicos de emprego.
2. Axencias de colocación.
3. Empresas de traballo temporal.
4. Fomento de o emprego. Subvencións e bonificacións.

TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.

1. Contratos indefinidos.
2. Contratos formativos.
3. Contratos temporais estruturais.
4. Outras modalidades de contratación.

TEMA 6. A RETRIBUCION.

1. Concepto.
2. Retribucións salariales.
3. Retribucións extrasalariais.
4. Estrutura salarial.
5. Determinación de a cuantía.
6. Liquidación e pago.
7. Protección xurídica de o salario. Privilexios de o crédito salarial. Inembargabilidade. Fondo de garantía salarial.

TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO.

1. Xornada ordinaria.
2. Xornadas especiais.
3. Horario de traballo.
4. Horas extraordinarias.
5. Descansos e festivos.
6. Vacacións anuais.
7. Permisos.
8. Conciliación de a vida laboral e familiar.

TEMA 8. O PODER DE DIRECCION DE O EMPRESARIO E O IUS VARIANDI.

1. Clasificación profesional.
2. Movilidad funcional.
3. Movilidad xeográfica.
4. Modificacións substanciais de as condicións de traballo.

TEMA 9. A SUSPENSION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 10. A EXTINCION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

1. Concepto e causas.
2. O despedimento disciplinario. Causas. Formalidades. Reclamación. Cualificación e efectos.
3. O despedimento por causas obxectivas. Causas. Forma. Cualificación e efectos.
4. O despedimento colectivo. O procedemento de regulación de emprego.
5. Extincións producidas como consecuencia de un procedemento concursal.

PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.

TEMA 11. LIBERDADE SINDICAL. A REPRESENTACION DE Os TRABALLADORES EN A EMPRESA.

1. Contido esencial de o dereito de liberdade sindical.
2. Formas de representación legal de os traballadores en a empresa.

TEMA 12. A NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

1. O convenio colectivo estatutario.
 2. Outros instrumentos convencionais.
-

Planificación docente			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas obxectivas	1	41	42
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Traballo	1	15	16
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	41	42

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Estudo de casos	As clases prácticas dedicarase a o debate con o profesor de os supostos prácticos suscitados previamente por este. A súa finalidade é que o alumno aplique os seus coñecementos teóricos de face a a resolución de casos reais.
Lección maxistral	As sesións magistrais en as aulas de teoría dedicarase a a explicación por o profesor de os distintos puntos que integran os contidos de a asignatura. A súa finalidade é fornecer a o alumno unha base conceptual suficiente para afrontar os aspectos xurídico laborais en a organización e funcionamento de a empresa. Esta actividade deberá ser completada por outras que deberá desenvolver personalmente o alumno, tales como a realización de lecturas recomendadas e aquelas que o profesor indique durante o desenvolvemento de as sesións.

Atención personalizada	
Probas	Descrición
Resolución de problemas e/ou exercicios	
Traballo	

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas obxectivas	Neste apartado valoranse os coñecementos dos alumnos a traves de duas probas tipo test, de 1,5 puntos cada unha, polo que as probas tipo test supoñen un total de 3 puntos	30	CE12 CT5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno/a debe desenvolver as solucións axeitadas ou correctas mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Adóitase empregar como complemento da lección maxistral.	15	CT3 CT4 CT5 CT6 CT9
Traballo	N/A	0	
Exame de preguntas de desenvolvemento	Neste apartado valorase o resultado obtido mediante o exame final. A nota máxima que se poderá obter en dito exame será de 5,5 puntos, dos que 3 puntos coresponderán á parte teórica y 2,5 puntos á parte práctica. Para que a nota obtida polos conceptos correspondentes á avaliación continua se poda sumar á nota obtida no exame final, haberá que obter nesta proba unha calificación mínima de 4 puntos sobre 10.	55	CE12 CT3 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para poder optar a modalidade de avaliación continua hai que obter un mínimo de un 4 sobre 10 de media nos exames teórico e práctico. Os alumnos que non superen a asignatura na primeira convocatoria de maio-xuño conservarán para o exame da segunda convocatoria de xullo a puntuación obtida na avaliación continua (asistencia a parte practica mais a resolución dos casos practicos). Os alumnos que non entren no sistema de avaliación continua máis exame final que figura nesta guía, serán evaluados sobre 10 puntos nun exame teórico-práctico de formato diferente ó dos alumnos que sí seguiron a avaliación continua. Na convocatoria FIN DE CARRERA o alumno será evaluado nun único exame escrito, de carácter teórico y práctico y que representará el 100% de la nota final.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Tributación das operacións comerciais**

Materia	Tributación das operacións comerciais			
Código	V06G270V01605			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Barreiro Carril, María Cruz			
Profesorado	Barreiro Carril, María Cruz Rubianes Ferro, José Luis			
Correo-e	mcruzbarreiro@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

Competencias

Código		Tipoloxía
CB1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.	• saber
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.	• saber facer
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 • saber facer
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.	• 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
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 facer
CE20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos	• 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
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
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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Tema

*I.- INTRODUCCIÓN.	1.- O sistema tributario español. Evolución histórica. Situación actual.
*II.- IMPOSTOS DIRECTOS.	2.- Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas. 3.- Imposto sobre Sociedades. 4.- Imposto sobre a Renda do Non Residentes. 5.- Imposto sobre o Patrimonio. 6.- Imposto sobre Sucesións e Doazóns.
*III.- IMPOSTOS INDIRECTOS.	7.- Imposto sobre Transmisións Patrimoniais *Onerosas e Actos Xurídicos Documentados. 8.- Imposto sobre o Valor Engadido. 9.- Impostos Especiais. 10.- Outros impostos indirectos.
*IV.- TRIBUTOS DAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS.	11.- Tributos propios. 12.- Tributos cedidos.
*V.- IMPOSTOS DAS CORPORACIÓNS LOCAIS.	13.- Imposto sobre Bens Inmóveis. 14.- Imposto sobre Actividades Económicas. 15.- Imposto sobre Vehículos de Tracción Mecánica. 16.- Imposto sobre Instalacións, Construcións e Obras. 17.- Imposto sobre o Incremento de Valor dos Terreos de Natureza Urbana.

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	35	35	70
Seminario	15	15	30
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	30	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	17	18
Resolución de problemas e/ou exercicios	0.5	8	8.5

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminario	Atenderanse e resolverán as dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que se propuxeron para adquirir as competencias perseguidas.

Avaliación

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

Exame de preguntas de desenvolvemento	Proba final que consta de dous partes: unha práctica escrita (na que o alumno terá que resolver un ou varios casos prácticos), e unha teórica oral (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia). Para os alumnos que se someten ao sistema de avaliación continua esta proba *representará o 70% da súa nota final. Para os alumnos que NON se someten ao sistema de avaliación continua, a súa cualificación estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame *teórico oral e o 30% pola cualificación obtida no exame práctico escrito, sendo este último diferente ao que realicen os alumnos de avaliación continua.	70	CB1 CB2 CB3 CB4 CB5 CG1 CG2 CG3 CG4 CE20 CE21 CT1 CT3 CT4 CT5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Nos Seminarios realizaranse probas de resposta curta e/ou de tipo test exclusivamente aos alumnos que se sometan a avaliación continua. A nota media dos distintos exames tipo test ou de resposta curta constituirán o 20% da nota final dos devanditos alumnos.	20	CB1 CB2 CG1 CG2 CG3 CG4 CE20 CE21 CT1 CT3 CT4 CT5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste item valorarase a participación na clase, e, entre outras cousas, a entrega de exercicios e casos prácticos resoltos	10	CB1 CB2 CG1 CG2 CG3 CG4 CE20 CE21 CT1 CT3 CT4 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

PRIMEIRA OPORTUNIDADE DE EXAME: 1.-Ao comezo de curso, o/o alumno/a deberá manifestar a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación continua. A tal fin, os profesores da materia proporcionaranlle un documento que o/o alumno/a deberá cubrir e asinar nun determinado prazo. Os alumnos de avaliación continua asistirán regularmente a clase (en calquera caso, non pode superar de non asistencia máis dun 10% das clases);2.- O/o alumno/a que se acolla ao sistema de avaliación continua, entregando o citado documento, será avaliado conforme aos criterios que se indicaron máis arriba: proba final (70%), probas tipo test (20%) e outras (10%). Na proba final, o exame de teoría, oral, suporá o 80% da cualificación; e o práctico, por escrito, suporá un 20% da cualificación. En todo caso, o/o alumno/a deberá alcanzar unha cualificación mínima de 4 sobre 10 na proba final para que se lle teñan en conta as cualificacións obtidas mediante o sistema de avaliación continua.3.- Os/os alumnos/*as que NON se sometan a avaliación continua: a súa cualificación estará

integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico oral, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico escrito, sendo este último diferente ao que realicen os/os alumnos/*as de avaliación continua, no que se lle avaliarán de todas as competencias. SEGUNDA OPORTUNIDADE DE EXAME: 1.- No exame de xuño/xullo, o/o alumno/a que se acolleu ao sistema de avaliación continua só realizará unha proba final, que representará o 70% da súa cualificación final, e que constará de dous partes: unha práctica escrita (na que se resolverá un ou varios casos prácticos, e que suporá un 20% da cualificación correspondente á proba final) e unha teórica oral (na que se formularán distintas preguntas sobre o temario da materia, e que suporá o 80% da cualificación correspondente á proba final). 2.- Os/*as alumnos/*as que se someteron ao sistema de avaliación continua conservarán, exclusivamente para a segunda oportunidade de exame, a nota que obtivesen ao longo do curso. 3.- Para os/*as alumnos/*as que NON se sometan a avaliación continua, a súa cualificación final estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico oral, e o 30% da cualificación obtida no exame práctico escrito, sendo este último diferente ao que realicen os/*as alumnos/*as de avaliación continua. 4.- Os alumnos que se someteron ao sistema de avaliación continua e non superasen a proba final nin na primeira oportunidade de exame, nin na segunda, poderáselles conservar a nota obtida a través de devandito sistema no curso académico seguinte (2018-2019). ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA OS/AS ALUMNOS/AS QUE CONCORRAN Á CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA: No exame de Fin de Carreira non se terá en conta a nota de avaliación continua que o alumnado, no seu caso, obtivese no curso académico anterior. A súa nota final, nesta convocatoria, estará integrada polo 70% da cualificación obtida no exame teórico e o 30% da cualificación obtida no exame práctico. O exame de Fin de Carreira realizarase na data, lugar e hora especificados no calendario oficial aprobado para ese efecto pola Xunta de Facultade. ADVERTENCIA ESPECÍFICA PARA OS/AS ALUMNOS/AS QUE SOLICITEN SER EXAMINADOS POR TRIBUNAL (SÓ PARA ALUMNADO QUE SE ATOPE EN 4ª MATRÍCULA E SEGUINTE): O exame constará de dous partes (práctica e teórica) e será exclusivamente escrito. As datas e horarios das diferentes oportunidades de exame son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Facultade para o curso académico 2018/19.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

PÉREZ ROYO, F (DIRECTOR), GARCÍA BERRO, F., PÉREZ ROYO, I., ESCRIBANO, F., CUBERO TRILLO, A., CARRASC, Curso de Derecho Tributario. Parte especial, 12ª ed, Tecnos, 2019, Madrid

Código Tributario, 26ª ed., Thomson-Reuters Aranzadi, 2019, Navarra

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

MELLADO BENAVENTE, F.; ARGENTE ALVAREZ, J., MANUAL PRÁCTICO SOBRE EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES, Última Edición, CISS KLUWER, Valencia

BARREIRO CARRIL, MC., Los impuestos directos y el Derecho de la Unión Europea. La armonización realizada por el TJUE, IEF, 2012, Madrid

RAMOS PRIETO, J. (Coordinador), Erosión de la Base Imponible y traslado de beneficios: estudios sobre el plan BEPS de la OCDE, Thomson-Reuters, Aranzadi, 2016, Navarra

PITA GRANDAL, A.M (Coordinadora), Estudios sobre la Financiación de los Puertos, Marcial Pons, 2017, Madrid-Barcelona-Buenos Aires

RAMOS PRIETO, J.; HORNERO MÉNDEZ, J.M., Derecho y Fiscalidad de las Sucesiones Mortis Causa en España: una perspectiva multidisciplinar, Thomson-Reuters Aranzadi, 2016, Navarra

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Réxime fiscal da empresa/V08G081V01944

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Dereito mercantil II/V08G081V01702

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301

Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404

Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501

Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603

Dereito mercantil I/V08G081V01502

Outros comentarios

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

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	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 estratexias empresariales, e coñeza e sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoio financeiro, formativo e informativo en apoio de la estratexia 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 obxecto. Saber vincular o obxecto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades da 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
Coñecer as teorías que analizan a intervención de o estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto. Saber vincular u obxecto e condicións de os programas de promoción económica con a estratexia e actividades de a organización, así como saber instrumentalos en apoio de a estratexia empresarial.	CB5 CG2 CE2 CE23 CT5
Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais de os diferentes subsistemas de as organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.	CG1 CG2 CE4 CT5
Coñecer os recursos informativos, financeiros e de servizos dispoñibles para o apoio a a internacionalización de a empresa	CB5 CG1 CE2 CE23 CT5

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	27	0	27
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	58	60
Exame de preguntas obxectivas	1	40	41

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución, por parte do profesor ou/e dos alumnos, de problemas, ou exercicios, en presenza de o profesor da asignatura.
Lección maxistral	Exposición, por parte do profesor da asignatura, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor

Probos

	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probos de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos
Exame de preguntas obxectivas	Probos de avaliación de contidos teóricos

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas de desenvolvemento	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	50	CB5 CG1 CG2 CE2 CE4 CE23 CT5
Exame de preguntas obxectivas	A nota obtida no exame da materia conformará ata o 100% da cualificación da materia. O exame constará dun caso práctico sobre planificación operativa e preguntas longas e tipo test sobre estratexia e promoción económica	50	CB5 CG1 CG2 CE2 CE23 CT5

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Dereito do traballo/V06G270V01604

Outros comentarios

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

A lista anterior é orientativa aínda que non exclusiva e non é imprescindible habelas superado.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Sistemas da información integrados para a xestión**

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

Competencias

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

CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
CT12	CT12. Creatividade.
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.
CT16	CT16. Iniciativa.
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*)CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	CG1 CG2 CG3
CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia.	CG4 CG5
CE9 Conocer el marco jurídico y económico en que se desarrollan las actividades comerciales, aprendiendo a manejar los textos legales correspondientes y a entender y utilizar la terminología jurídica y económica precisa.	CG6 CT1 CT3
CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.	CT4 CT5
CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio.	CT6 CT8
CE18. Dominar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables y financieras para el diseño, procesamiento, generación e interpretación de informes, tanto a nivel global como funcional, en especial los vinculados a la actividad comercial de la organización	CT9 CT10 CT11
CE20. Estar capacitado para discriminar los costes e ingresos relevantes con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones de planificación y control y la mejora continua.	CT12 CT13
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.	CT14 CT15 CT16
CE22. Manejar, procesar, interpretar y valorar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, financiero, jurídico y social que se generen en los diferentes contextos y actividades del comercio.	CT17 CT18
CE24. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos	
CE25. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.	
Competencias Transversales	
CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	
CT4. Capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.	
Nova	CE4 CE6 CE11 CE19 CE20
Nova	CE24 CE26

Contidos

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

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

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución en el aula de casos que permitan al alumnado la profundización de la temática tratada
Prácticas de laboratorio	Actividades a través de las cuales se pretende mostrar al alumnado cómo debe actuar a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos en un entorno ERP
Lección maxistral	Presentación en el aula de los conceptos específicos de la materia haciendo uso de medios audiovisuales

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	
Resolución de problemas	
Prácticas de laboratorio	

Avaliación

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

Resolución de problemas e/ou ejercicios	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 sobre a Avaliación

Evaluación ordinaria: El alumnado que no haya superado a través de la evaluación continua la materia, será evaluado con una nota de 0 a 10 en el examen final.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Creación de empresas comerciais**

Materia	Creación de empresas comerciais			
Código	V06G270V01702			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua impartición				
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González Framil, Juan Francisco			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco			
Correo-e	juan.gonzalez@uvigo.es			
Web	http://http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	Con el fin de que el alumno relacione y aplique los conocimientos adquiridos en la carrera, el programa tendrá un carácter práctico, orientado al desarrollo de las actitudes y habilidades del alumno y basado en el trabajo en equipo. Se formarán grupos de trabajo 4 0 5 estudiantes que desarrollarán un proyecto de creación de empresa.			

Competencias

Código		Tipoloxía
CB1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.	• 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
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
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 • 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
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
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
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
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 • 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 • saber facer • 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 facer • Saber estar / ser
CT12	CT12. Creatividade.	

Resultados de aprendizaxe

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

Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.	CG1
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	CG3
Adquirir habilidades de 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.	CG5
Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais	CG6
Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	CT1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	CT7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	CT8
Creatividade.	CT12
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e 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.	CE2
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.	CE4
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	CE6
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	CE14
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	CE26
Nova	CB1

Contidos

Tema
TEMA 1.- Introducción á Creación de Empresas.Competencias básicas do emprendedor.
TEMA 2. Creatividade e viabilidade de novas ideas.
TEMA 3. Xeración de Modelos de Negocio. Método Canvas
TEMA 4.O Plan de Negocio: Elaboración do Plan de Negocio
TEMA 5. Estratexias de negocio 4.0
TEMA 6. Pasos para constituír a Empresa
TEMA 7. Medidas de Apoio á Creación de Empresas e os Emprendedores.Tendencias actuais.

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	54	79
Traballo tutelado	0	18	18
Prácticas en aulas informáticas	17	17	34
Resolución de problemas	5	5	10
Presentación	2	4	6
Exame de preguntas obxectivas	2	1	3

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

Metodoloxía docente

Descrición

Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Traballo tutelado	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto...
Prácticas en aulas informáticas	Prácticas en aulas de informática
Resolución de problemas	Resolución de problemas e traballos expostos na aula.
Presentación	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Pódese levar a cabo de maneira individual ou en grupo.

Atención personalizada

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Presentación	Presentación de traballos na aula, de maneira individual ou grupal.	10	CE26 CT1 CT7
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	35	CB1 CG1 CG3 CG5 CG6 CE2 CE4 CE6 CE14 CE26 CT1 CT7 CT8 CT12
Resolución de problemas	Resolución de problemas e traballos na aula	5	CG1 CG3 CG6 CE2 CE4 CE6 CE14 CE26 CT1 CT7 CT8 CT12
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	50	CB1 CG1 CG3 CG6 CE2 CE4 CE6 CE14

Outros comentarios sobre a Avaliación

Utilizarase un sistema de avaliación preferentemente continuo e diversificado, seleccionando as técnicas máis adecuadas en cada momento, que permitan poñer de manifesto os diferentes coñecementos e capacidades adquiridos por o alumnado a o cursar a asignatura. Considérase que o alumno segue a avaliación continua si asiches polo menos a o 80% de as actividades presenciais e consegue polo menos o 30% de os puntos en o test. Pódese renunciar a a avaliación continua solicitándoo por escrito a o profesor de a materia, antes de a 3ª semana de docencia ou si a o longo de o curso acredita documentalmente e de xeito suficiente algunha causa sobrevenida que objetivamente impídalle seguir a avaliación continua. En a modalidade de avaliación continua a cualificación final será o resultado de a nota de o exame final(50%), traballo tutelado(35%), traballos de o aula(5%) e presentación de o traballo tutelado(10%). Será necesario obter un mínimo de 3 puntos sobre 10 en o exame final para optar a aprobar a materia. En caso contrario a nota final será a obtida en o exame final. Si obtense un cualificación maior ou igual a 3 puntos en o exame final, a nota calcúlase realizando a media de esta cualificación con a nota de o resto de as probas. Considérase aprobada a signatura si dita media é maior ou igual a 5. No entanto, de forma alternativa, contéplase a realización de unha avaliación única final a a que poderán acollerse aqueles alumnos que non poidan cumprir con o método de avaliación continua En este caso realizarase unha proba escritura que poderá consistir en un exame teórico-práctico que puntuará sobre 10 e que el alumnado preparará en base a a bibliografía recomendada. Considérase aprobada a asignatura si a cualificación é igual ou maior a 5. En a convocatoria de xullo e en as extraordinarias a nota final será a obtida en o exame oficial que se realizará en a datas fixadas en o calendario de exames, exame que en devandito caso valorarase sobre 10 puntos. Considérase aprobada a asignatura si a cualificación é igual ou maior que 5. Sempre que u ou a estudante supere a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase a a nota que obteña un máximo de 1 punto por a participación en determinadas actividades externas que terán lugar durante o cuatrimestre en o que se imparte a materia, e que o profesor de esta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas por o centro, universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, talleres, ou similares. Para iso, o profesor comunicará previamente a o alumnado por o medios habituais aquelas actividades en as que a participación supoñerá un incremento de a nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 1 punto; en calquera caso a nota final de a materia non poderá superar o máximo de 10 puntos. O alumnado deberá aportar algún documento acreditativo de a súa participación en cada actividade que desexe que se contabilice en os prazos indicados por a persoa que coordine a materia.

Bibliografía. Fontes 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, 2013

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

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 García, P., Business Angels, 2011

JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica., Ed. Pirádime, 2012

MUÑIZ, L., Planes de negocio y estudios de viabilidad, Profit Editoria, 2010

Sandiás, Alfonso, Modelo de analisis y valoración de proyectos de inversión, Andavira, 2013

Sandiás, Alfonso, MODELEVA, 2018

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

Investigación de mercados/V06G270V01802

Sistemas da información integrados para a xestión/V06G270V01701

Traballo de Fin de Grao/V06G270V01991

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Estratexia empresarial e xestión de axudas/V06G270V01606

Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Habilidades persoais, directivas e comerciais/V06G270V01705

Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

DATOS IDENTIFICATIVOS**Combinacións de negocios**

Materia	Combinacións de negocios			
Código	V06G270V01703			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Economía financeira e contabilidade			
Coordinador/a	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Profesorado	Muñoz Dueñas, María del Pilar			
Correo-e	pilar.munoz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

Competencias

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

Resultados de aprendizaxe

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

(*)CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	CG2 CG3 CG4
CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia.	CG5 CT1
CE9 Conocer el marco jurídico y económico en que se desarrollan las actividades comerciales, aprendiendo a manejar los textos legales correspondientes y a entender y utilizar la terminología jurídica y económica precisa.	CT3 CT4 CT5
CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.	CT6 CT8
CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio.	CT9 CT11
CE18. Dominar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables y financieras para el diseño, procesamiento, generación e interpretación de informes, tanto a nivel global como funcional, en especial los vinculados a la actividad comercial de la organización	CT13 CT15 CT18
CE20. Estar capacitado para discriminar los costes e ingresos relevantes con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones de planificación y control y la mejora continua.	
CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.	
CE22. Manejar, procesar, interpretar y valorar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, financiero, jurídico y social que se generen en los diferentes contextos y actividades del comercio.	
CE24. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos	
CE25. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.	
Competencias Transversales	
CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	
CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	
CT4. Capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.	

Nova	CE10 CE20 CE24
Nova	CE10 CE20 CE24

Contidos

Tema

1. Introducción a la gestión de los negocios

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

3. Otras cuestiones relativas a los negocios de la empresa

(*)4. Combinación de negocios: la escisión en la sociedad anónima

4. Aplicación práctica de casos

4.1 Análisis de la estructura de los negocios

4.2. Cálculo y determinación de los costes

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Prácticas de laboratorio	Actividades a través de las cuales se pretende mostrar al alumnado cómo debe actuar a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos en un entorno ERP

Resolución de problemas	Formulación e cálculo de custos de proxectos de empresas e outras operacións empresariais
Lección maxistral	Presentación en el aula de los conceptos específicos de la materia haciendo uso de medios audiovisuales

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	
Prácticas de laboratorio	
Resolución de problemas	

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Práctica de laboratorio	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
Resolución de problemas e/ou exercicios	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 sobre a Avaliación

Evaluación ordinaria: El alumnado que no haya superado a través de la evaluación continua la materia, será evaluado con una nota de 0 a 10 en el examen final.

Bibliografía. Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Xestión de riscos financeiros e comerciais**

Materia	Xestión de riscos financeiros e comerciais			
Código	V06G270V01704			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

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

Materia	Habilidades persoais, directivas e comerciais			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	http://www.euee.uvigo.es			
Descrición xeral	(*)Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas.			

Competencias

Código		Tipoloxía
CB4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.	• saber • 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.	
CG5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.	
CE8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbeto persoal e profesional.	• 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).	
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	• saber • saber facer
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	• saber • saber facer
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	• saber • saber facer
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CT12	CT12. Creatividade.	
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	• saber • saber facer • Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
(*)	CB4 CG4 CE8 CT7 CT9 CT18
(*)	CG5 CE8 CT6 CT11 CT18
(*)	CB4 CG4 CE8 CT7 CT9
(*)	CG5 CT3 CT6 CT8 CT11 CT14 CT18
(*)	CT18
Nova	CG4 CE8 CT1 CT3 CT6 CT8 CT11 CT12 CT14 CT18
Nova	CG5 CE8 CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT14 CT18

Contidos

Tema	
1. O comportamento de as persoas e o benestar persoal e laboral	1.1.- Os resultados laborais 1.2.- Atributos individuais 1.3.- Esforzo laboral 1.4.- Apoio organizacional 1.5.- Benestar. Concepto. Palancas e freos
2. Xestión de o tempo	2.1. Os limitantes externos e internos para gobernar o tempo 2.2. Vicios que malgastan o tempo dispoñible 2.3.- Os ladróns de o tempo 2.4.- Xestión de o tempo
3. Comunicación	3.1. Barreiras de a comunicación 3.2. A comunicación non verbal 3.3. A comunicación en unha organización 3.4. Falar en público
4. Xestión de o estrés	4.1. Causas de o estrés 4.2. Consecuencias de o estrés 4.3. Estratexias para afrontar o estrés

5. Toma de decisións	5.1.- Como tomamos decisións 5.2.- As decisións racionais: fallos e técnicas de análises, xeración e avaliación de alternativas e establecemento de criterios ou obxectivos. 5.3.- A participación en tómaa de decisións. 5.4.- As decisións non racionais. Os límites da racionalidad. As emocións.
6.- Intelixencia emocional	6.1.- Concepto 6.2.- As competencias emocionais básicas: autoconocimiento, autocontrol e empatía. 6.3.- Aprender a gestionar as emocións 6.4.- Coaching
7.- Negociación	7.1.- Tipos 7.2.- Plan xeral dunha negociación: análise da situación, negociación e pechadura.
8.- Liderado	8.1.- Concepto e tipos de líderes 8.2.- O líder, nace ou se fai? 8.3.- Comportamento do directivo 8.4.- Autoliderazgo

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	0	25
Estudo de casos	20	0	20
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	20	22
Exame de preguntas obxectivas	1	10	11

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición dos contidos teóricos básicos para o desenvolvemento da materia e a súa aplicación á análise de situación
Estudo de casos	Formulación de situacións relacionadas coa materia teórica co fin de analizar a forma de actuación ante feitos reais ou ficticios que poden ocorrer na actividade da empresa

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Formulación de casos, situacións ou problemas relacionados cos contidos da asignatura a resolver individualmente ou en grupo en presenza do profesor

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exposición dos contidos teóricos básicos para o desenvolvemento da materia e a súa aplicación á análise de situación	50	CG4 CG5 CE8 CT1 CT3 CT6 CT7 CT8 CT9 CT11 CT12 CT14 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación realizarase a través de os exames oficiais convocados por o centro. Os exames propoñerán preguntas relacionadas con os contidos impartidos. Poderán incluír casos e preguntas tipo test. A valoración será de 0 a 10

O profesor poderá propoñer exercicios, casos e traballos voluntarios, ou actividades organizadas por o centro para complementar a nota de o exame.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica**Bibliografía Complementaria**

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

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Institucións da seguridade social**

Materia	Institucións da seguridade social			
Código	V06G270V01706			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Investigación operativa na empresa comercial**

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

Competencias

Código	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.
CE21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	5	15	20
Resolución de problemas de forma autónoma	5	15	20
Lección maxistral	25	45	70
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	9	12

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Resolución de problemas	Resolución de problemas prácticos específicos de los distintos temas del programa. Podrán realizarse varios exámenes de forma continua a lo largo del curso, y las partes no superadas serán objeto de un examen de recuperación al final de la convocatoria ordinaria.	95	CE15 CE21
Resolución de problemas e/ou exercicios	Cuestiones de carácter conceptual sobre los métodos estudiados, de hipótesis necesarias o de interpretación de resultados. Estas cuestiones podrán estar incluidas en los exámenes de problemas o bien ser objeto de una prueba separada.	5	CE15 CE21

Outros comentarios sobre a Avaliación

El alumno deberá resolver problemas específicos, de similar dificultad a los ejemplos utilizados en las clases lectivas, correspondientes a los diferentes métodos estudiados a lo largo del curso.

El principal sistema de evaluación se basa en los aspectos prácticos de la resolución de problemas. Sin embargo, los enunciados podrán contener preguntas de respuesta corta de carácter conceptual o de interpretación de resultados. Asimismo podrán realizarse pruebas específicas de respuesta corta con esos contenidos.

En la convocatoria extraordinaria o segunda convocatoria el examen será del mismo tipo.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

W.L.WINSTON, Investigación de Operaciones, Ed. Thompson, 2004,

HAMDY A. TAHA, Investigación de Operaciones, Ed. Pearson Educación, 2012,

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Técnicas de investigación social**

Materia	Técnicas de investigación social			
Código	V06G270V01708			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descrición xeral	O obxectivo fundamental desta asignatura é que o alumnado coñeza as técnicas de investigación social e de avaliación, e sexa capaz de aplicalas para a análise da realidade, das políticas, plans e programas.			

Competencias

Código		Tipoloxía
CG3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser
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.	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser
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.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser
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.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser
CT4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	<ul style="list-style-type: none"> • saber • saber facer • Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ambitos da sociedade.	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15

Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.

CG3
CG5
CG6
CE6
CE11
CE25
CT4
CT5
CT6
CT15

Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.

CG3
CG5
CE25
CT4
CT5
CT6
CT15

Contidos

Tema

1. Metodoloxía das ciencias sociais e técnicas de investigación social.	- As técnicas de investigación social: aspectos fundamentais - As técnicas cualitativas na análise da realidade. Principais técnicas cualitativas. - O proceso de investigación social: A organización da investigación. Deseño dun proxecto de investigación social
2. Metodoloxía, estratexias e técnicas para o deseño e implementación de proxectos: A perspectiva de xénero.	- Estratexias e técnicas no deseño e implementación de proxectos: aspectos fundamentais - A importancia da avaliación: consideracións para a toma de decisións. - Os criterios, tipos e fases da avaliación. Modelos de avaliación Elaboración dun deseño de avaliación
3. Avaliación de políticas, plans, e programas.	- A avaliación de políticas públicas. - A avaliación de plans, programas e proxectos. - O informe de avaliación. Avaliación dunha política, plan, programa ou proxecto

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	6	18	24
Traballo tutelado	10	28	38
Aprendizaxe-servizo	12	24	36
Lección maxistral	17	35	52

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudo de casos	Analízanse casos concretos, problemas específicos ou situacións imprevistas co obxectivo de que o alumnado sexa capaz de coñecer, comprender, interpretar e propoñer posibles solucións ou propostas de mellora.
Traballo tutelado	Realízanse dous traballos tutelados: - deseño dun proxecto de investigación - deseño de avaliación dunha política, plan, programa
Aprendizaxe-servizo	Aplicar os coñecementos para dar resposta as necesidades reais e consolidar a aprendizaxe a través da experiencia. Deseño dun proxecto de ApS
Lección maxistral	Exposición dos contidos da materia. Exposición das bases teóricas e metodolóxicas fundamentais para a elaboración do traballo/proxecto.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Nas clases prácticas realizaranse tutorías en grupo
Traballo tutelado	Nas clases prácticas tutorízanse os traballos
Aprendizaxe-servizo	Nas clases prácticas deseñárase o proxecto de ApS

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Estudo de casos	Valorarase a análise dos casos plantexados tendo en conta as reflexións, as consideracións específicas, as propostas realizadas para a intervención así como a súa pertinencia e coherencia.	30	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
Traballo tutelado	Valoraranse os traballos realizados tendo en conta: obxectivos, metodoloxía, resultados e conclusións.	30	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15
Aprendizaxe-servizo	Valorarase o deseño e a posta en marcha dun proxecto de Aprendizaxe-Servizo para dar resposta ás necesidades da comunidade. Terase en conta a capacidade de aprendizaxe en cooperación, a implicación e a participación activa no proxecto.	40	CG3 CG5 CG6 CE6 CE11 CE25 CT4 CT5 CT6 CT15

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

O alumnado deberá asistir, polo menos, ao 80% das sesións presenciais da materia. Esta avaliación continua realizarase tal e como figura no apartado de Avaliación.

Renuncia á Avaliación Continua: Pódese renunciar á avaliación continua, por causas xustificadas, presentando un escrito á persoa responsable da docencia. Prazo: Tres semanas dende o inicio da actividade docente.

EXAMÉN FINAL

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

- Arroyo Méndez, M.; Sádaba Rodríguez, I (coords.), *Metodología 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	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar			
Profesorado	Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Esta materia ten como obxectivo aplicar os coñecementos adquiridos en a titulación mediante o desempeño de as tarefas asignadas por a empresa durante o período tempo establecido.			

Competencias

Código		Tipoloxía
CB5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.	• 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 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 • 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 • saber facer
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
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
CE19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
CE20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos	• saber • saber facer • Saber estar / ser
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
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
CE24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministrados e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.	• 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 • 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 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).	<ul style="list-style-type: none"> • saber facer • Saber estar / ser
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.	<ul style="list-style-type: none"> • saber facer • Saber estar / ser
CT3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.	<ul style="list-style-type: none"> • saber facer • Saber estar / ser
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.	
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	<ul style="list-style-type: none"> • saber facer • Saber estar / ser
CT10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT12	CT12. Creatividade.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT16	CT16. Iniciativa.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber estar / ser

Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Conseguir habilidade de comunicación a través de internet e manexo de as ferramentas multimedia	CB1 CB2 CB3 CB4 CB5 CG1 CG3 CE23 CE24 CT1 CT2 CT4 CT5

Ser capaz de aprender, de realizar trabajo autónomo e de levar planificación e organización de o traballo.	CB3 CB5 CG1 CG2 CG5 CG5 CE1 CE2 CE4 CE14 CE19 CE20 CE21 CE23 CE24 CE25 CE26 CT3 CT6
Ser capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	CB5 CG2 CG3 CT5 CT7 CT9
Será capaz de para tomar decisións e resolver problemas, de traballar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	CB4 CG3 CG4 CG5 CE32 CE33 CE34 CE38 CT1 CT1 CT3 CT5 CT5 CT6 CT7 CT7 CT8 CT13 CT14
Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	CG1 CG5 CG6 CG14 CE7 CE12 CT9
Será capaz de adaptarse a novas situacións. e de asumir responsabilidades.	CG1 CG5 CG5 CG6 CG14 CE7 CE12 CE26 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT16 CT18

Contidos

Tema

O contido de esta materia quedará reflectido en o Contabilidade, Fiscal, Marketing e Seguridade Social. plan de traballo establecido por a empresa sempre tendo en conta a súa adecuación a o contido e habilidades adquiridas durante a titulación

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Prácticas externas	0	145	145
Informe de prácticas externas	0	5	5

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas externas	O titor en a empresa orientará o traballo de o estudante e guiará o proceso de aprendizaxe. O titor académico, sempre que o considere necesario, terá reunións individualizadas con os alumnos/as para levar o seguimento de as prácticas que están realizando.

Probas

	Descrición
Informe de prácticas externas	O titor académico atenderá personalmente a o estudante para axudarlle en a elaboración , si fose necesario, de a memoria de prácticas.

Avaliación

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

Prácticas externas	Avaliación de o titor de a empresa de o traballo desenvolvido por o estudante	60	CB5 CG2 CG3 CG4 CG5 CE4 CE14 CE19 CE20 CE21 CE23 CE24 CE25 CE26 CT1 CT2 CT3 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT16 CT18
Informe de prácticas externas	Realización de a memoria de prácticas. Valorarase a estrutura, o contido e a oportación persoal de o alumno.	40	CB5 CT1 CT2 CT3 CT5 CT12 CT16 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Poderá convalidar as prácticas en empresa o/a estudante que aporte experiencia laboral relacionada con os estudos de o Grado en Comercio , sempre que presente a documentación requirida e tendo en todo caso que realizar a memoria de a súa experiencia laboral. Tamén poderán convalidar as prácticas os que realicen prácticas extracurriculares que se adapten a os estudos impartidos en o Grado en Comercio e aporten a documentación requirida a tal fin , debendo igualmente presentar a memoria sobre as prácticas realizadas e de as que se solicitou a convalidación

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Investigación de mercados**

Materia	Investigación de mercados			
Código	V06G270V01802			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	#EnglishFriendly Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	<p>Materia optativa de último curso do grao en comercio. Ten como principal obxectivo axudar ao estudante a comprender por que é necesario desenvolver unha investigación de mercados nos procesos de toma de decisións corporativos, en particular na Dirección de Mercadotecnia.</p> <p>Ademais analizaremos como executar este tipo de investigación: métodos, fontes, técnicas de recollida de información, sistemas de análises e interpretación de datos.</p> <p>O obxectivo final é dotar ao alumno dos coñecementos e destrezas necesarios para pór en práctica unha actividade desta natureza. English Friendly.</p>			

Competencias

Código		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 equipo, 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, obxetivos 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 ámbito 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 dña 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. Marketing Dixital: As redes sociais e a investigación de mercados	Introdución: as redes sociais máis populares As redes sociais como fonte de información comercial Análise de resultados en redes sociais: ferramentas

Planificación docente

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT8 CT9 CT10 CT11 CT12 CT13 CT14 CT15 CT16 CT17 CT18
Práctica de laboratorio	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35	CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE1 CE4 CE6 CE7 CE11 CE15 CE25 CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Na modalidade de avaliación continua a nota final será o resultado da nota dos parciais (70% da nota final) e da nota dos traballos a entregar durante o curso (30% da nota final). No caso de que o desenvolvemento do curso non permita facer

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Malhotra, N.K., Investigación de mercados. Conceptos esenciales, 1ª, Pearson, 2016, México

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Economía internacional				
Materia	Economía internacional			
Código	V06G270V01803			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	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
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
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 involucrarse 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 CE2
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos	CE2 CT3 CT4 CT5
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.	CT3 CT4 CT13 CT17
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	CG3 CE1 CT4 CT5 CT17

Contidos

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

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	40	65
Seminario	5	10	15
Prácticas de laboratorio	15	50	65
Exame de preguntas de desenvolvemento	5	0	5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	O profesor introduce ao alumnado nos aspectos xerais do programa da materia e desenvolve os conceptos de comprensión máis complexa. Así mesmo proporciona ao alumnado os materiais necesarios para as súas tarefas discentes. Recoméndase ao alumnado que, fora da aula, estude o material entregado.
Seminario	Clases de resolución conxunta de dúbidas e problemas.
Prácticas de laboratorio	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentales relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos especiais con equipamento especializados (aulas informáticas...)

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	As clases prácticas e as titorías en grupo (realizadas a través de seminarios) teñen como obxectivo axudar ao alumno a consolidar os coñecementos adquiridos nas clases teóricas. Ademais, permiten aos profesores orientar aos alumnos e resolver as dúbidas que poidan xurdir no proceso de aprendizaxe.
Seminario	As clases prácticas e as titorías en grupo (realizadas a través de seminarios) teñen como obxectivo axudar ao alumno a consolidar os coñecementos adquiridos nas clases teóricas. Ademais, permiten aos profesores orientar aos alumnos e resolver as dúbidas que poidan xurdir no proceso de aprendizaxe.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas de laboratorio	Realización de traballos, exercicios, controis...	40	CG3 CG4 CT3 CT4 CT5 CT13 CT17
Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliaranse os coñecementos adquiridos a través das clases teóricas	60	CG3 CG4 CE1

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

En calquera caso, quen asista ás clases prácticas e ás teóricas, para superar a asignatura ten que obter unha cualificación global de 5 puntos sobre 10. Para facer media entre clases prácticas e teóricas, debe obterse un mínimo de 4 puntos sobre 10 nas probas correspondentes tanto ás clases prácticas como ás teóricas.

Os/as alumnos/as que opten por non asistir ás clases prácticas, terán que demostrar no exame final que adquiriron as competencias asignadas a esta parte da docencia. Para iso, para estes estudantes, o exame final, que se evaluará de 0 a 10, constará de dúas partes: unha, con preguntas que evaluarán os coñecementos sobre as clases teóricas; e outra, con preguntas relacionadas cos contidos e actividades tratados nas prácticas. Aprobarase cunha nota igual ou superior a 5. Para calcular a nota global do exame, aplicarase a seguinte porcentaxe: 60% nota preguntas teóricas; 40% nota preguntas sobre prácticas. Para facer media debe obterse unha nota mínima de 4 puntos en cada unha das partes.

Quen por causas xustificadas non poida asistir ás clases prácticas, é aconsellable que se poña en contacto co/coa profesor/a.

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

Os exames realizaranse nas datas oficiais aprobadas pola Escola. Estas poden consultars na páxina web de a Escola <http://euee.uvigo.é/é>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Castro A.E. y Teixeira J.F., *Luces y sombras de las uniones económicas*, RBA, 2017,

Krugman P. y Obstfeld, M., *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson, 2016,

Bibliografía Complementaria

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

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

Ochando, C. (coord.), *Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales*, Tirant lo Blanc, 2015,

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

Banco Mundial, www.bancomundial.org,

Fondo Monetario Internacional, www.fmi.org,

Organización Mundial de Comercio, www.wto.org,

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Outros comentarios

A asistencia a clase é moi recomendable, salvo causas moi xustificadas de forza maior, para a realización na aula dos traballos prácticos e para a avaliación continua.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Informática			
Coordinador/a	González Dacosta, Jacinto			
Profesorado	González Dacosta, Jacinto			
Correo-e	jdacosta@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Conceptos básicos do comercio electrónico e os seus tipos. Sitios Web e as suas tecnoloxías. Ferramentas para valorar sitios de comercio electrónico. Seguridade da información e das operacións no comercio electrónico. Aspectos informáticos da legislación sobre o comercio electrónico			

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.	• saber facer
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 • 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
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 facer • Saber estar / ser
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 • 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 facer • Saber estar / ser
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 da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	• 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 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 facer
CT9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.	• saber facer
CT11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.	• saber facer
CT12	CT12. Creatividade.	• saber facer
CT13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.	• saber facer
CT15	CT15. Compromiso ético no traballo.	• saber facer
CT16	CT16. Iniciativa.	• saber facer
CT17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.	• saber facer
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	• saber facer

Resultados de aprendizaxe

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

Coñecer, saber utilizar e aplicar os elementos e ferramentas informáticas desenvoladas para o comercio electrónico	CB2 CB3 CB4 CB5 CG1 CG2 CG3 CG4 CG5 CG6 CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
--	--

Contidos

Tema	
1 Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 Infraestructura tecnolóxica do comercio electrónico	2.1. Internet e world wide web 2.2. Creación de un sitio web de comercio electrónico. 2.3. Seguridade online e sistemas de pago. 2.4. Comercio electrónico e redes sociais
3. Conceptos de negocios	3.1. Business Intelligence 3.2. Comunicacións de marketing no comercio electrónico. 3.3. Cuestións éticas, sociais e políticas no comercio electrónico. 3.4 Cuestións xurídicas no comercio electrónico

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Presentación	12	25	37
Prácticas en aulas informáticas	20	37	57
Proxecto	12	43	55

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir o longo do curso.
Presentación	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Prácticas en aulas informáticas	Exercicios propostos polo profesor que os alumnos resolverán coa axuda do ordenador na aula de informática. Serán traballos individuais e en grupo.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------

Prácticas en aulas informáticas

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. Esta tutorización farase no horario de titorías publicado ou previa cita con o profesor.

Probas	Descrición
Proxecto	Son varias as estratexías que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar se o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En titorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentación no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o aprendido e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. Esta tutorización farase no horario de titorías publicado ou previa cita con o profesor.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Prácticas en aulas informáticas	Neste apartado valorarase a asistencia ás prácticas na aula de computadores cunha asistencia mínima do 80%	10	CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
Presentación	Neste apartado cualifícase os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud.	35	CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18

Proxecto	Neste apartado valorácese a realización dun proxecto que englobe os coñecementos adquiridos na materia	55	CE24 CE26 CT1 CT2 CT3 CT4 CT5 CT6 CT7 CT9 CT11 CT12 CT13 CT15 CT16 CT17 CT18
----------	--	----	--

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Avaliación

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

*Avaliación continua

Para superar esta avaliación é necesario que o alumno obteña unha puntuación mínima do 50% do total da materia e ademais que nos apartados: "Presentación" e "Proxecto" 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 de respostas curtas (40%) de teoría e a presentación dun proxecto previamente solicitado ó profesor (60%) para as cales é necesario obter unha puntuación mínima do 30% da puntuación máxima das devanditas probas.

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

Participación en actividades complementarias

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

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

Os estudantes deberán achegar un documento que acredite a súa participación en cada actividade que desexen contar nos

períodos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso das actividades organizadas polo centro, será a encargada de recoller esta información e transferirla á facultade.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Adigital, Libro blanco del comercio electrónico, 2013, Red.es

Agencia Española de Protección de datos, Guías y herramientas, 2018, www.aepd.es

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://jordioob.com/?utm_source=BlogES&utm_medium=

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Outros comentarios

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

1.- Como soporte á docencia, utilizaranse plataformas de aprendizaxe virtual.

2.- É conveniente que o alumno active a conta de correo electrónico que lle proporciona a Univesidade de Vigo.

3.- Tamén para o seguimento da materia, é indispensable ter unha conta gmail e unha conta microsoft.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Idioma para a comunicación internacional: Inglés**

Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	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 alemá) 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: Job Interviews 2.2. Organisations 2.3. Role of marketing within an organisation 2.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	3.1. Outlining a marketing plan 3.2 International customer communication (differences in cultural attitudes and behaviours; adapting messages for a new market. 3.3. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 3.4. Marketing Mix: the Ps, the Cs, As and Os. 3.5. Writing a strategy. 3.6 Presenting for Success.
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Exhibitions and events	5.1. Booking a stand 5.2. Dealing with visitors 5.3. Networking at a social event 5.4. Writing a follow-up e-mail

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	64	88
Prácticas de laboratorio	20	40	60
Actividades introductorias	1	1	2

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesorado dos contidos sobre a materia obxecto de estudio, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo alumnado. Actividades enfocadas ao traballo sobre un tema específico, que permiten afondar ou complementar os contidos da materia.
Prácticas de laboratorio	Posta en práctica das destrezas comunicativas en inglés en grupos pequenos, a través de actividades individuais, por parellas ou en grupo. As actividades serán o complemento da lección maxistral.
Actividades introductorias	Presentación da materia: obxectivos, contidos, metodoloxía, criterios de avaliación, sistema de traballo etc. Realización dunha enquisa de análise de necesidades para detectar os coñecementos previos de inglés e identificar os intereses e motivación do alumnado.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Prácticas de laboratorio	A atención personalizada desenvolveráse nas sesións prácticas en grupo pequeno e nas titorías correspondentes (Despacho 21 da EUEE).

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Lección maxistral	1. Proba escrita final individual sobre os contidos traballados (Use of English 40%).	60	CG4 CE7
	2. Probas de expresión escrita (20%). Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercados.		CE8 CE14 CE18 CE26

Prácticas de laboratorio	1. Probas orais (Speaking, 20%) individuais ou en grupo (a determinar).	40	CG4
			CE7
	2. Probas de comprensión lectora (Reading, 10%).		CE8
	3. Probas de comprensión oral de actividades (Listening, 10%).		CE14
			CE18
			CE26

Outros comentarios sobre a Avaliación

Existen dous sistemas de avaliación: continua e única.

PRMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

A avaliación será continua.

Avaliación continua: Para acollerse ao sistema de avaliación continua é necesario asistir ao 80% das horas presenciais con aproveitamento e participación. Para a avaliación continua computarán os seguintes parámetros obrigatorios (con ponderación na cualificación final):

- 1) Entrega de actividades puntuais (resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou foral da aula.
- 2) Proba final oral (Speaking, 20%): Exame oral que terá lugar na última clase de prácticas. Esta proba abarcará os contidos da materia e nela se evaluará a expresión oral.
- 3) Proba de comprensión lectora (Reading, 10%) de textos relacionados coa comunicación internacional e/ou o comercio.
- 4) Proba de comprensión oral (Listening, 10%).
- 5) Proba de expresión escrita (Writing, 20%).
- 6) Proba escrita final (Use of English, 40%): Exame que terá lugar en o período de exames en a data aprobada por a Xunta de Escola. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados a o longo de o cuatrimestre.

Para aprobar a materia en avaliación continua é requisito indispensable obter nas probas (2), (3), (4), (5) e (6) unha cualificación mínima de 4 (sobre 10). De non ser o caso, a materia estaría suspensa con unha nota máxima de 4 (sobre 10), aínda que a media aritmética das probas sexa 5 ou superior.

Avaliación única: O alumnado que non poida seguir o sistema de avaliación continua deberá comunicalo ao profesorado argumentadamente nas primeiras sesións do curso. A avaliación única consiste en realizar na primeira edición das actas unha proba final que terá lugar no período de exames na data oficial aprobada pola Xunta de Escola. Esta proba terá unha parte escrita (Use of English (40%) y Writing (20%)) que suporá o 60% da cualificación final, unha proba oral (Speaking) que suporá o 20%, una prueba de comprensión lectora (Reading, 10%) e una prueba de comprensión oral (Listening, 10%).

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS (XULLO)

Avaliación Continua: Manteranse como superadas as partes da materia que fosen previamente aprobadas na convocatoria de maio.

Avaliación Única: Proba final única de toda a materia que suporá o 100% de a cualificación, dividida en: 60% a parte escrita (Use of English, 40% - Writing, 20%), 20% a parte oral (Speaking), 10% a parte de comprensión lectora (Reading) e 10% a parte de comprensión oral (Listening). Terá lugar na data oficial aprobada pola Xunta de Centro.

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

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

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

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

máximo de 10.

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

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, Trade show booth etiquette can attract or repel attendees,

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Inglés/V06G270V01505

Outros comentarios

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			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua impartición	Alemán Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús			
Correo-e	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Nesta materia, ademais de seguir insistindo na adquisición dunha boa destreza idiomática xeneral no nivel comprensivo e comunicativo, poderase incidir máis de cheo na práctica dalgunhas habilidades que poidan ser útiles de face á futura actividade que os alumnos deberán afrontar, ao ter que utilizar un idioma estranxeiro como ferramenta de traballo, tanto no mundo laboral como no 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 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.	• 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 elexida (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: Das Bildung und der Gebrauch. Der Konjunktiv als Ausdruck der Nichtwirklichkeit (Irrealität) und der Möglichkeit	7. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (I)
8. Die Infinitivsätze	8. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (II)
9. Der Konjunktiv II: Das Bildung und der Gebrauch. 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
Traballo tutelado	5	5	10
Prácticas de laboratorio	17	17	34
Resolución de problemas	0	57	57
Lección maxistral	22	22	44
Resolución de problemas e/ou exercicios	5	0	5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Traballo tutelado	Traballo tutelado 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	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.
Lección 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
Traballo tutelado	Nas horas de traballo autónomo do alumnado
Prácticas de laboratorio	Nas horas de traballo en aula e en grupo

Avaliación

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fuentes 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^a José Corvo Sánchez, M^a 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

Recomendaciones

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Idioma para a negociación intercultural: Alemán/V06G270V01507

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Traballo de Fin de Grao				
Materia	Traballo de Fin de Grao			
Código	V06G270V01991			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Riveiro Pérez, María del Mar Barsanti Vigo, María Jesús			
Profesorado	Barsanti Vigo, María Jesús Riveiro Pérez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	O traballo fin de grao é un traballo persoal que cada estudante realizará de xeito autónomo baixo tutorización docente e que debe permitirlle mostrar de forma integrada a adquisición de coñecementos e as competencias asociadas a a titulación			

Competencias		
Código		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
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
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 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 • Saber estar / ser
CT2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.	• saber • saber facer • Saber estar / ser
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.	
CT7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	
CT12	CT12. Creatividade.	• saber
CT16	CT16. Iniciativa.	• saber
CT18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.	• saber • saber facer

Resultados de aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias

Será capaz de buscar e estruturar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.

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 os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamentos 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

Contidos

Tema

Planificación docente

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Aprendizaxe baseado en proxectos	0	120	120
Traballo tutelado	5	10	15
Actividades introdutorias	5	10	15

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

Metodoloxía docente

Descrición

Aprendizaxe baseado en Traballo autónomo en o que cada estudante realizará un proxecto con unha finalidade específica e proxectos en o que se deberá planificar, deseñar e executar unha serie de actividades baseadas en a recopilación, análise e tratamento de a información así como a investigación.

Traballo tutelado A evolución de o traballo fin de grado será tutorizada de xeito persoal.

Actividades introdutorias Deseñarase o traballo e se daran as pautas para a recopilación e o analisis de as fontes e a bibliografía.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Actividades introdutorias	O titor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo explicando en que consiste o traballo fin de grado e orientándoo en os inicios de o mesmo
Aprendizaxe baseado en proxectos	O titor asesorará a o estudante en a preparación e realización de o seu proxecto
Traballo tutelado	O titor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo e orientar o seu traballo e guiar o proceso de aprendizaxe , así como corrixir e revisar a memoria e a presentación oral

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo de o estudante.	100	CG1 CG3 CG4 CT2 CT4 CT5 CT6 CT7 CT12 CT16 CT18

Outros comentarios sobre a Avaliación

O titor emitirá un informe sobre cada traballo a o seu cargo, en os términos de favorable ou desfavorable, e emitirá unha cualificación numérica de o mesmo que o tribunal encargado de evaluar o TFG terá en conta

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Outros comentarios

Recoméndase que o alumnado lea previamente a normativa de a Universidade de Vigo sobre o TFG , así como a normativa propia de o grado en Comercio de a Escola de Empresariais.

O alumnado deberá ter en conta as recomendacións establecidas para elaborar o TFG e para a súa presentación.

É importante que o alumnado teña en conta os prazos e formularios a cumprimentar en cada momento