



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 Mª DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTORA DE INTERCAMBIOS E RELACIÓNS INTERNACIONALES

D.ª ARACELI 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 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**Sistemas da información integrados para a xestión**

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

Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

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

Resultados de aprendizaxe

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

Contidos

Tema	
1. Introducción a las herramientas informáticas para la gestión empresarial.	
2. Planificación de Recursos en la empresa (ERP).	(*)2.1. Evolución de los Sistemas de información para la gestión
a. Tipología	2.2. Características generales
b. Implantación	
3. Gestión proceso compras con 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
- a. Apertura contabilidad
- b. Gestión operaciones corrientes
- c. Preparación cierre
- d. Elaboración informes
- (*)5.1. Apertura contabilidad
- 5.2. Gestión operaciones corrientes
- 5.3. Preparación cierre
- 5.4. Elaboración informes

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Prueba final teórico- práctica	60	B1	C4	D1
			B2	C6	D3
			B3	C11	D4
			B4	C19	D5
			B5	C20	D6
			B6	C24	D8
				C26	D9
					D10
					D11
					D12
					D13
					D14
					D15
					D16
					D17
					D18

Resolución de problemas e/ou ejercicios	Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso	40	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C4 C6 C11 C19 C20 C24 C26	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
---	---	----	----------------------------------	---	---

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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de 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	
A1	Que os estudantes demostren posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeral e adoita atoparse a un nivel que, malia se apoiar en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D12	CT12. Creatividade.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.	B1
Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.	B3
Adquirir habilidades de 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.	B5

Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir B6

unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais

Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	D1
Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.	D7
Capacidade para liderar e traballar en equipo.	D8
Creatividade.	D12
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e 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.	C2
Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.	C4
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.	C6
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14
Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	C26
Nova	A1

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

	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	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Traballo tutelado	Traballo Final en Equipo: informe e exposición.	35	A1	B1 B3 B5 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Resolución de problemas	Resolución de problemas e traballos na aula	5		B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14 C26	D1 D7 D8 D12
Presentación	Presentación de traballos na aula, de maneira individual ou grupal.	10			C26	D1 D7
Exame de preguntas obxectivas	Exame Test	50	A1	B1 B3 B6	C2 C4 C6 C14	

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

Ribeiro, D. y otros, **Creación de empresas y emprendimiento**, Pearson,
 Soler, C., Reig, E., **Pequeñas empresas, grandes ideas**, Pearson,
 Kawasaki, G., **El arte de empezar**, www.ilustra.e,
 Hisrich, R.D., Peters, M.P. y Shepherd, D.A., **Entrepreneurship**, McGraw-Hill,
 Gil Estallo, A. y Giner de la Fuente, F., **Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Conceptos e instrumentos**, Esic,
 Mateo Dueñas, R. y Sagarra Porta, R., **Creación de empresas. Teoría y práctica**, McGraw-Hill,
 Miranda Oliván, A.T., **Cómo elaborar el plan de empresa**, Thomson Paraninfo,
 Gomez Gras, J.M., **Manual de casos sobre creación de empresas**, McGraw-Hill,
 Martínez García, P., **Business Angels**,
 JIMÉNEZ QUINTERO, J.A. (coord.), **Creación de empresas. Tipología de empresas y viabilidad estratégica**, Ed. Pirádime,
 MUÑOZ, L., **Planes de negocio y estudios de viabilidad**, Profit Editoria,
 Sandiás, Alfonso, **Modelo de análisis y valoración de proyectos de inversión**, Andavira,
 Sandiás, Alfonso, **MODELEVA**,

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

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

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204
 Estratexia empresarial e xestión de axudas/V06G270V01606
 Planificación de recursos de información integrados/V06G270V01503
 Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601
 Habilidades persoais, directivas e comerciais/V06G270V01705
 Idioma para a comunicación internacional: Inglés/V06G270V01807

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

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

Resultados de aprendizaxe	
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer en detalle os protocolos de rede que provén seguridade á transmisión da información, e as implicacións derivadas do lugar que ocupan dentro da arquitectura en que se organiza o software de comunicacións	

(*)CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	B2 B3 B4	D1 D3 D4
CE8. Conocer las variables que intervienen en el comercio interior e internacional, el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia.	B5	D5 D6
CE9 Conocer el marco jurídico y económico en que se desarrollan las actividades comerciales, aprendiendo a manejar los textos legales correspondientes y a entender y utilizar la terminología jurídica y económica precisa.		D8 D9 D11
CE14. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio.		D13 D15
CE16. Conocer, saber localizar, seleccionar y analizar la información necesaria para el análisis, diseño e implantación de estrategias y la gestión operativa del comercio.		D18
CE18. Dominar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables y financieras para el diseño, procesamiento, generación e interpretación de informes, tanto a nivel global como funcional, en especial los vinculados a la actividad comercial de la organización		
CE20. Estar capacitado para discriminar los costes e ingresos relevantes con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones de planificación y control y la mejora continua.		
CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.		
CE22. Manejar, procesar, interpretar y valorar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, financiero, jurídico y social que se generen en los diferentes contextos y actividades del comercio.		
CE24. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos		
CE25. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.		
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	C10 C20 C24
Nova	C10 C20 C24

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

	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 ejercicios	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	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Práctica de laboratorio	Prueba final en la que se evaluará los conocimientos del estudiantado	40	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Pruebas teórico- prácticas en las que el alumno tendrá que demostrar sus conocimientos durante el curso	60	B2 B3 B4 B5	C10 C20 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D18

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**Xestión de riscos financeiros e comerciais**

Materia	Xestión de riscos financeiros e comerciais			
Código	V06G270V01704			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de 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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	González Framil, Juan Francisco Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web	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	
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C8	CE8. Comprender os procesos psicociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
(*)	A4	B4	C8	D7 D9 D18
(*)		B5	C8	D6 D11 D18
(*)	A4	B4	C8	D7 D9
(*)		B5		D3 D6 D8 D11 D14 D18
(*)				D18

Nova	B4	C8	D1 D3 D6 D8 D11 D12 D14 D18
Nova	B5	C8	D3 D6 D7 D8 D9 D11 D14 D18

Contidos

Tema

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	0	25
Estudo de casos	20	0	20
Exame de preguntas 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 Planteamiento de casos, situaciones o problemas relacionados con los contenidos de la asignatura a resolver individualmente o en grupo en presencia del profesor.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Exame de preguntas de desenvolvemento	Exposición dos contidos teóricos básicos para o desenvolvemento da materia e a súa aplicación á análise de situación	50	B4 B5	C8	D1 D3 D6 D7 D8 D9 D11 D12 D14 D18	
Exame de preguntas obxectivas	preguntas tipo test	50	B5	C8	D3 D6 D7 D8 D9 D14	

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,
 Ariza, Morales y Morales, **Dirección y administración integrada de personas**, McGraw-Hill,
 Dolan, Valle Cabrera, Jackson y Schuler, **La gestión de los recursos humanos**, McGraw-Hill,

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Institucións da seguridade social**

Materia	Institucións da seguridade social			
Código	V06G270V01706			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de 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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de 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	
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.

Resultados de aprendizaxe

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

(*)Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio. C15
C21

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. C15
C21

(*)Resolver problema prácticos con los distintos métodos de investigación operativa. C15
C21

Contidos

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	5	15	20
Resolución de problemas de forma autónoma	5	15	20
Lección maxistral	25	45	70

Resolución de problemas e/ou exercicios	3	9	12
Resolución de problemas e/ou exercicios	7	21	28

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
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	C15 C21
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	C15 C21

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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	1c
Lingua de 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	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Recoñecer a complexidade da realidade social e plantexar unha investigación aplicada nos diferentes ambitos da sociedade.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
			D15
Elaborar, utilizar e interpretar indicadores sociais e instrumentos de medición do social.	B3	C6	D4
	B5	C11	D5
	B6	C25	D6
			D15
Realizar diagnósticos de situación así como avaliacións de políticas, plans e programas desde a perspectiva de xénero.	B3	C25	D4
	B5		D5
			D6
			D15

Contidos

Tema	
1. Metodoloxía 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
3. Avaliación de políticas, plans, e programas.	- A avaliación de políticas públicas. - A avaliación de plans, programas e proxectos. - O informe de avaliación.
	Avaliación dunha política, plan, programa ou proxecto

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
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 realízanse tutorías en grupo
Traballo tutelado	Nas clases prácticas tutorízanse os traballos
Aprendizaxe-servizo	Nas clases prácticas deseñase o proxecto de ApS

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
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	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
Traballo tutelado	Valorarase os traballos realizados tendo en conta: obxectivos, metodoloxía, resultados e conclusións.	30	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15
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	B3 B5 B6	C6 C11 C25	D4 D5 D6 D15

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.), **IMetodología de la investigación social**, Síntesis, 2012

Callejo, J.; Viedma, A, **Proyectos y estrategias de Investigación Social: la perspectiva de la intervención**, Mc Graw Hill, 2005

Cea D'Ancona, A, **Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social**, Síntesis, 1996

Cea D'Ancona, A, **Fundamentos y aplicaciones en metodología cuantitativa**, Síntesis, 2012

Corbetta, P, **Metodología y técnicas de investigación social**, Mc Graw Hill, 2007

Del Val, C.; Gutiérrez, J., **Prácticas para la comprensión de la realidad social**, Mc Graw Hill, 2005

Delgado, J.M.; Gutiérrez, J. (coords.), **Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales**, Síntesis, 1994

García Ferrando, M.; Alvira, F.; Alonso, L.E ; Escobar, M. (comps.), **El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación**, Alianza, 2015

Ruiz Olabuénaga, J.I., **Metodología de la investigación cualitativa**, Universidad de Deusto, 2012

Valles, M., **Técnicas cualitativas de investigación social**, Síntesis, 1997

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Prácticas externas**

Materia	Prácticas externas			
Código	V06G270V01801			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de 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	
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de 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.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.

D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia e capacidade para traballar baixo presión.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Conseguir habilidade de comunicación a través de internet e manexo de as ferramentas multimedia	A1 A2 A3 A4 A5	B1 B3	C23 C24	D1 D2 D4 D5
Ser capaz de aprender, de realizar traballo autónomo e de levar planificación e organización de o traballo.	A3 A5	B1 B2 B5 B5	C1 C2 C4 C14 C19 C20 C21 C23 C24 C25 C26	D3 D6
Ser capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, ser capaz de aplicar coñecementos e razonamientos multidisciplinares.	A5	B2 B3		D5 D7 D9
Será capaz de para tomar decisións e resolver problemas, de traballar e integrarse en grupos multidisciplinares. Será capaz de liderar un equipo	A4	B3 B4 B5	C32 C33 C34 C38	D1 D1 D3 D5 D5 D6 D7 D7 D8 D13 D14
Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.		B1 B5 B6 B14	C7 C12	D9
Será capaz de adaptarse a novas situacións. e de asumir responsabilidades.		B1 B5 B5 B6 B14	C7 C12 C26	D9 D10 D11 D12 D13 D16 D18
Alcanzar compromiso ético en o traballo	A1 A2 A4	B1 B2 B6 B7 B8 B10 B12	C1 C2 C4 C6 C11 C15 C17 C24	D2 D6 D8 D9 D16 D17 D21

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

	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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas externas	Avaliación de o titor de a empresa de o traballo desenvolvido por o estudante	60	A5 B2 C4 D1 B3 C14 D2 B4 C19 D3 B5 C20 D5 C21 D6 C23 D7 C24 D8 C25 D9 C26 D10 D11 D12 D13 D14 D16 D18
Informe de prácticas externas	Realización de a memoria de prácticas. Valorarase a estrutura, o contido e a oportación persoal de o alumno.	40	A5 D1 D2 D3 D5 D12 D16 D18

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

Competencias	
Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbeto do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.
C25	CE25. Saber elixir e aplicar técnicas de investigación social para a análise da realidade co fin de orientar a estratexia comercial dla organización, así como saber avaliar as políticas comerciais.
C26	CE26. Saber 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.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.

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

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquisición de habilidades de traballo en grupo, comunicación e defensa das propostas elaboradas nun proxecto de investigación de mercados	B2 B3 B4 B5 B6	D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Entender e saber usar os conceptos de investigación de mercados	B1	C1 C7 C11 C15 C25
Resolver problemas complexos aos que se teñen que enfrentar os responsables da área comercial ou de marketing das empresas	B1 B2 B6	C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26

Contidos

Tema	
1. O papel da investigación de mercados	Concepto. Aplicacións. Limitacións. Consideracións éticas. Tipos de investigación. Etapas. Fontes de información.
2. Investigación exploratoria. Técnicas cualitativas	Características. Reunión de grupos. Entrevista en profundidade. Técnicas proxectivas. Observación.

3. Investigación causal e descritiva. Técnicas cuantitativas	Características. Experimentación. Enquisas ad hoc. Enquisas periódicas.
4. Investigación cuantitativa	Medición e propiedades das escalas. Tipos de escalas: creación e avaliación Deseño do cuestionario Mostraxe: conceptos básicos Tipos de análises de datos
5. Elaboración do informe	Importancia do informe. Estrutura do informe. Presentación.
6. Marketing Dixital: As redes sociais e a investigación de mercados	Introdución: as redes sociais máis populares As redes sociais como fonte de información comercial Análise de resultados en redes sociais: ferramentas

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Prácticas de laboratorio	Asistencia, actitude e rendemento durante as prácticas, reflectido especialmente mediante as entregas de exercicios.	30	D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D8 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Práctica de laboratorio	Proba parcial a desenvolver nunha sesión maxistral a metade de curso	35	C1 C4 C6 C7 C11 C15 C25 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba escrita e individual a realizar unha vez finalizada a docencia. Inclúe preguntas abertas e curtas sobre os conceptos estudados.	35	B1 C1 B2 C4 B3 C6 B4 C7 B5 C11 B6 C15 C25 C26

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 do curso acredita documentalmente e de maneira suficiente algunha causa sobrevida que obxectivamente lle impida seguir a avaliación continua.

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Investigación operativa na empresa comercial/V06G270V01707

Técnicas de investigación social/V06G270V01708

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Economía internacional				
Materia	Economía internacional			
Código	V06G270V01803			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de 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	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
O alumno é capaz de coñecer a evolución da economía internacional nas últimas décadas	B3	C1		
	B4	C2		
O alumno é capaz de analizar novos problemas cos instrumentos adquiridos		C2	D3	
			D4	
			D5	
O alumno é capaz de argumentar de modo coherente e intelixible, tanto de forma oral como escrita. Ademais, demostra posuír capacidade de análise e de síntese, de prestar atención ao detalle e de facer un bo traballo.			D3	
			D4	
			D13	
			D17	
O alumno é capaz de elaborar informes económicos	B3	C1	D4	
			D5	
			D17	

Contidos

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

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

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	O profesor introduce ao alumnado nos aspectos xerais do programa da materia e desenvolve os conceptos de comprensión máis complexa. Así mesmo 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 procedimentais 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Prácticas de laboratorio	Realización de traballos, exercicios, controis...	40	B3 B4	D3 D4 D5 D13 D17
Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliaranse os coñecementos adquiridos a través das clases teóricas	60	B3 B4	C1

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 consultarse na páxina web de a Escola <http://euee.uvigo.es>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

Ochando, C. (coord.), **Objetivos e instrumentos de las políticas económicas coyunturales**, Tirant lo Blanc, 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 recomienda ter cursado previamente

Economía: Economía española e mundial/V06G270V01201

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Comercio electrónico: Elementos informáticos**

Materia	Comercio electrónico: Elementos informáticos			
Código	V06G270V01806			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de 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 súas 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	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.

D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D12	CT12. Creatividade.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer os elementos que conforman ou inflúen nun sistema informático. Ser capaz de configurar un sistema informático básico para o comercio electrónico empresarial	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
Coñecer, saber utilizar e aplicar os elementos e ferramentas informáticas desenvoladas para o comercio electrónico	A2	B1	C24	D1
	A3	B2	C26	D2
	A4	B3		D3
	A5	B4		D4
		B5		D5
		B6		D6
				D7
				D9
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18

Contidos

Tema	
1 Comercio electrónico	1.1. Introducción
2 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

	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 introductorias Valoración dos coñecementos previos do alumno e explicación da metodoloxía a seguir o longo do curso.

Presentación	Nestas sesións exporase aos alumnos os conceptos e metodoloxías necesarias para o coñecemento da materia
Prácticas 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Presentación	Neste apartado cualifícase os traballos de teoría realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud.	35	C24 D1 C26 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Prácticas en aulas informáticas	Neste apartado valorarase a asistencia ás prácticas na aula de computadores cunha asistencia mínima do 80%	10	C24 D1 C26 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18

Proxecto	Neste apartado valoráse a realización dun proxecto que englobe os coñecementos adquiridos na materia	55	C24 C26	D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
----------	--	----	------------	---

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 cuatrimestre 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 cuatrimestre 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 Faitic) 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

Bibliografía Complementaria

Adigital, **Libro blanco del comercio electrónico**, 2013,
Agencia Española de Protección de datos, **Guías y herramientas**, 2018,
Tanenbaum, Andrew, **Redes de computadores**, 2003,
Silberschatz, A, **Fundamentos de bases de datos**, 2011,
Ramez Elmansri; Shamkant B. Navathe, **Fundamentos de Sistemas de Bases de Datos**, 2008,
Laudon, Kenneth, **E-Commerce 2015: Business, Technology, Society**, 2014,
Ordóñez, Jordi, **Blog de Jordiob**,
Prestashop, **Blog de E-commerce**,
Laudon, Kenneth, **E-commerce 2013: Negocios, tecnología y sociedad**, 2014,
Chaffey, Dave, **Marketing Digital. Estrategia, Implementación y práctica**, 2014,
Varios, **Transformación Digital**, 2016, The Valley Business School, 2016

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Outros comentarios

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

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Idioma para a comunicación internacional: Inglés				
Materia	Idioma para a comunicación internacional: Inglés			
Código	V06G270V01807			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Inglés			
Departamento	Filoloxía inglesa, francesa e alemá			
Coordinador/a	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 adicarase un módulo á procura de emprego (selección de ofertas, documentos de presentación, modalidades de CV e entrevistas)			

Competencias

Código	
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais da práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais	B4
Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partir dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.	C7
Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.	C8
Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.	C14
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.	C18
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.	C26

Contidos

Tema

Basic Vocabulary for Marketing	1.1 Defining Marketing 1.2 Types of Marketing 1.3 Markets and Competitors
The role of marketing	2.1. Skills and qualifications: Job Interviews 2.2. Organisations 2.3. Role of marketing within an organisation 2.4. Identifying stakeholders
Marketing plan	3.1. Outlining a marketing plan 3.2 International customer communication (differences in cultural attitudes and behaviours; adapting messages for a new market. 3.3. Marketing audit and analysis (SWOT, PESTEL, FIVE FORCES) 3.4. Marketing Mix: the Ps, the Cs, As and Os. 3.5. Writing a strategy. 3.6 Presenting for Success.
Market research	4.1. Types of research. Research needs 4.2. Research methodology 4.3. Moderating a focus group 4.4. Writing survey questions. Understanding trends and changes and explaining survey data
Exhibitions and events	5.1. Booking a stand 5.2. Dealing with visitors 5.3. Networking at a social event 5.4. Writing a follow-up e-mail

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	24	64	88
Prácticas de laboratorio	20	40	60
Actividades introdutorias	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 introdutorias	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 desenvolverase nas sesións prácticas en grupo pequeno e nas titorías correspondentes (Despacho 21 da EUEE).

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	1. Proba escrita final individual sobre os contidos traballados (Use of English 40%).	60	B4 C7 C8 C14 C18 C26
Prácticas de laboratorio	1. Probas de expresión escrita (20%). Por exemplo, a elaboración dunha actividade de investigación de mercados. 2. Probas orais (Speaking, 20%) individuais ou en grupo (a determinar). 2. Probas de comprensión lectora (Reading, 10%). 3. Probas de comprensión oral de actividades (Listening, 10%).	40	B4 C7 C8 C14 C18 C26

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 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 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,
Littlejohn, Andrew, **Company to Company**, Cambridge University Press, 2002
Mascull, Bill, **Business Vocabulary in Use.**, Cambridge University Press, 2012
Pilbeam, Adrian, **Market Leader. International Management**, Longman, 2000
Robinson, Nick, **Cambridge English for Marketing**, Cambridge University Press, 2010
Trappe, Tonya & Grahame, Tullis, **Intelligent Business (Intermediate)**, Pearson Education Limited, 2005
Comfort, Jeremy, **Effective Socializing**, Oxford University Press, 2005
Brieger, Nick & Simon Sweeney, **The Language of Business English. Grammar and Functions.**, Prentice Hall, 1994
Brieger, Nick and Jeremy Comfort, **Language Reference for Business English**, Prentice Hall, 1992
Adam, J.H., **Dictionary of Business English**, Longman, 1991
Alcaraz, Enrique, Brian Hughes y Miguel Ángel Campos, **Diccionario de términos de marketing, publicidad y medios de comunicación: inglés-español**, Ariel, 1999
Alcaraz, Enrique y Brian Hughes, **Diccionario de términos económicos, financieros y comerciales: inglés-español**, 6ª, Ariel, 2012
Alcaraz, Enrique y José Castro Calvín, **Diccionario de comercio internacional: importación y exportación**, Ariel, 2007
Diccionario Oxford Business Spanish-English, Oxford University Press, 2002
Lozano Irueste, José María, **Diccionario Bilingüe de Economía y Empresa**, Pirámide, 2001
Parra, Eduardo, **Diccionario inglés de publicidad y marketing**, Gestión, 2000
Silva Rojas, Terencia, María Jesús Barsanti, María José Corvo y Beatriz Figueroa, **Diccionario cuatrilingüe de marketing y publicidad: inglés, español, francés y alemán**, @bedecedario, 2009
<http://www.acronymfinder.com/>, **Acronym Finder**,
<http://www.foreignword.com/>, **The Language Site: <http://www.foreignword.com/> Harraps Marketing Dictionary: English-Spanish**, Chambers Harrap, 2004
<http://www.wordreference.com/>, **WordReference.com Online Language Dictionarie**,
<http://www.microsoft.com/smallbusiness/resources/marketing/advertising-branding/9-steps-to-making-tr>, **Nine steps to making trade shows pay off**,
http://eventplanning.about.com/od/eventplanningbasics/tp/trade_show_etiquette.htm1, **Trade show booth etiquette can attract or repel attendees**,
http://www.marketresearchworld.net/index.php?Itemid=38&id=14&option=com_content&task=vie, **Definition of market research**,

Recomendaciones

Materias que se recomienda 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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de 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	
C7	CE7. Coñecer e comprender a interrelación entre o marketing estratéxico e a dirección estratéxica desde unha perspectiva de orientación ó mercado, así como a relación entre as organizacións e o seu entorno co fin de deseñar, a partires dos conceptos e ferramentas do marketing, obxetivos e estratexias que se desenvolverán no plan integral de marketing.
C8	CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elegida (inglés, francés ou alemá) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*)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.	C7
(*)Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.	C18
(*)	C26
(*)	C8
(*)	C18
(*)	C26
(*)	C14

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 Konjuntiv I: Das Bildung und der Gebrauch. 7. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Der Konjuntiv als Ausdruck der Nichtwirklichkeit (Irrealität) und der Möglichkeit Geschäftsbrief (I)

8. Die Infinitivsätze	8. Kommunikation zur Anbahnung und Erfüllung eines Kaufvertrages: der Geschäftsbrief (II)
9. Der Konjuntiv II: Das Bildung und der Gebrauch. 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

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	5	5	10
Prácticas de laboratorio	17	17	34
Resolución de problemas	0	57	57
Lección maxistral	22	22	44
Resolución de problemas e/ou exercicios	5	0	5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Traballo tutelado	Traballos tutelados e individuais sobre os temas expostos na aula nas clases teóricas
Prácticas de laboratorio	Sesións de prácticas 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	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Resolución de problemas	O alumno realizará exercicios de tipo práctico sobre cuestións gramaticales e léxicas.	25	C7 C8 C14 C18 C26
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame final escrito	75	C7 C8 C14 C18 C26

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que se 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	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	2c
Lingua de 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	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D12	CT12. Creatividade.
D16	CT16. Iniciativa.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

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

Será capaz de buscar e estruturar un traballo sobre calquera tema . Terá capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.	A1	B1 B1 B3 B6 B9 B12	C27 C31	D1 D1 D2 D2 D4 D5 D6 D6 D7 D7 D8 D9 D12 D12 D16 D18 D18 D20 D21
Será capaz de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos en o contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razonamentos multidisciplinares.	A1 A2 A4	B1 B3 B4 B6 B7	C1 C2 C5 C9 C13 C19 C22 C24 C31 C32	D1 D2 D3 D8 D15 D18 D22

Contidos

Tema

Planificación

	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 proxectos	Traballo autónomo en o que cada estudante realizará un proxecto con unha finalidade específica e en o que se deberá planificar, deseñar e executar unha serie de actividades baseadas en a recopilación, análise e tratamento de a información así como a investigación.
Traballo tutelado	A evolución de o traballo fin de grado será tutorizada de xeito persoal.
Actividades introdutorias	Deseñarase o traballo e se daran as pautas para a recopilación e o analisis de as fontes e a bibliografía.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Actividades introdutorias	O tutor 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 tutor asesorará a o estudante en a preparación e realización de o seu proxecto
Traballo tutelado	O tutor dedicará o tempo que considere necesario a atender a cada estudante a o seu cargo e orientar o seu traballo e guiar o proceso de aprendizaxe , asi como corrixir e revisar a memoria e a presentación oral

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
------------	---------------	---------------------------------------

Aprendizaxe baseado en proxectos	Realización e presentación de o traballo autónomo de o estudante.	100	B1 B3 B4	D2 D4 D5 D6 D7 D12 D16 D18
----------------------------------	---	-----	----------------	---

Outros comentarios sobre a Avaliación

O titor emitirá un informe sobre cada traballo a o seu cargo, en os termos de favorable ou desfavorable, e emitirá unha cualificación numérica de o mesmo que o tribunal encargado de avaliar 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