Facultade de Comercio

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

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

UBICACIÓN

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

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

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

INSTALACIÓNS E SERVIZOS

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

EQUIPO DECANAL

Equipo Decanal da Facultade de Comercio

CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DO CURSO DA UNIVERSIDADE DE VIGO

- O Calendario do Curso Académico do Grado en Comercio se pode consultar na sua páxina web: https://fcomercio.uvigo.es/

Grao en Comercio

Materias			
Curso 2			
Código	Nome	Cuadrimestre	Cr.totais
V06G270V01301	Contabilidade financeira	1c	6
V06G270V01302	Dereito mercantil	1c	6
V06G270V01303	Mostraxe aplicada á investigación de mercados	1c	6
V06G270V01304	Idioma comercial: Inglés	1c	6
V06G270V01305	Idioma comercial: Francés	1c	6
V06G270V01306	Idioma comercial: Alemán	1c	6
V06G270V01307	Informática aplicada á xestión comercial	1c	6
V06G270V01401	Contabilidade de custos	2c	6
V06G270V01402	Decisións de investimento no comercio	2c	6
V06G270V01403	Mercadotecnia estratéxica	2c	6
V06G270V01404	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial	2c	6
V06G270V01405	Réxime fiscal da empresa	2c	6

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Contabilidade financeira				
Materia	Contabilidade financeira			
Código	V06G270V01301			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	jocejo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Esta asignatura continúa con o proceso empezado en "Fundamentos de Contabilidad" que se impartió en o 1º Curso de o "Grado de Comercio" en o 2º cuatrimestre, xa que logo unha vez dominados os fundamentos metodolóxicos de a Contabilidad, as ferramentas de a técnica contable e as normas de valoración elementais, profúndase en as normas de elaboración de a información contable plasmada en as contas anuais, con u obxecto de que estas se convertan en un instrumento útil a a hora de tomar decisións en o ámbito empresarial de unha forma coherente e fiable.			

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

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

Capacitar a o alumnado en a aprendizaxe, traballo autónomo, planificación e organización de o traballo	B5	C24	D3 D12 D18

Contidos	
Tema	
1.Problemática contable de o activo non corrente non financeiro: inmobilizado material, investimentos inmobiliarias e inmobilizado intanxible	Concepto e definicións. Normas de valoración. Tratamento contable. Arrendamentos financeiros. Situacións especiais
2. Problemática contable de os investimentos financeiros.	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
3. Problemática contable de as fontes de financiamento propias: patrimonio neto e fondos propios	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Aplicación de resultados e aspectos contables derivados de a personalidade xurídica de a empresa. Outras casos particulares.
4. Problemática contable de as fontes de financiamento alleas	Concepto e definicións. Clasificación. Normas de valoración. Tratamento contable. Situacións especiais
5. Problemática contable de ingresos plurianuais, provisiones e outras normas de valoración	Introdución. Introdución. Concepto e definicións. Subvencións e donaciones. Provisiones. Casos particulares: outras normas de valoración.
6. Contas anuais	Contas anuais . Normativa de elaboración. Outros estados contables.
(*)7. Régimen juridico de la contabilidad	(*)Obligaciones jurídico-contables. Libros contables. Depósito y publicidad de cuentas anuales. Introducción a la auditoria de cuentas
7. Rexime xuridico da contabilidade	Obrigacións xurídico-contables. Libros contables. Depósito e publicidade de contas anuais. Introdución á auditoria de contas
(*)	(*)

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas de forma autónoma	10	21	31
Traballo tutelado	2	13	15
Prácticas de laboratorio	6	33	39
Lección maxistral	27	14	41
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	20	24

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

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

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

Avaliación		
Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Modalidade A (Avaliación continua)

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

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

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

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

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

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

Modalidade B (Avaliación non continua)

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

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

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

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

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

poderá superar o máximo de 10.

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

Modalidade B (Avaliación non continua)

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

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

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

ICAC, **Plan General de Contabilidad y de PYMES. R.D. 1514/2007 y R.D. 1515/2007 y adapatación al R.D. 1159/2010**, 16ª, Pirámide,

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Presentación e interpretación da información financeira/V06G270V01601

Materias que se recomenda ter cursado previamente

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

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

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuizos 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
C9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.
C16	CE16. Coñecer e entender o tratamento xurídico dos tipos máis relevantes dos contratos mercantís, aprendendo a interpretalos e a coñecer os principios básicos da súa redacción e execución a través das distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquirindo competencia para súa extensión e comprensión sobre as consecuencias da súa utilización.
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.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Coñecer o marco legal da actuación dos empresarios no mercado, de xeito que se saiba inserir e delimitar o ámbito da mesma dentro do ordeamento xurídico vixente.	B6	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D18

Saber xestionar e aplicar os requirementos legais da empresa mercantil, así como a selección e intereprétación aa documentación básica relativa á mesma, coñecendo as particularidades proprias dos distintos tipos de sociedades mercantís, adquirindo capacidade para informar e argumentar sobre todas as ditas cuestións.	B3 B4 B5 B6	C9	D3 D4 D5 D6 D7 D8 D15 D18
Manexar, procesar, interpretar e avaliar a información, documentación e demais instrumentos de orde xurídico que se xere nos diferentes contextos e actividades do comercio.	B3	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D13 D15 D18
Saber manexar e acceder ás fontes de coñecemento básico no ámbito xurídico, tanto en soporte papel coma informático, así coma enxergar e saber emplear a terminoloxía xurídica utilizadas a cotío no ámbito do tráfego mercantil.	B3	C9 C16	D5 D17 D18

Contidos	
Tema	
Tema 1: Introdución á normativa mercantil.	1.1. Introdución á normativa mercantil. 1.2. Fontes do Dereito Mercantil.
Tema 2. O empresario mercantil.	2.1. Empresa e empresario. 2.2. O empresario individual. 2.3. Publicidade rexistral e contabilidade do empresario. 2.4. Os colaboradores do empresario
Tema 3. Propiedade industrial e competencia.	3.1. As creacións industriais. 3.2. Os signos distintivos da empresa. 3.3. O Dereito de competencia desleal. 3.4. O dereito de defensa da competencia. 3.5. A protección contra a publicidade ilícita.
Tema 4. Introducción ás sociedades mercantís.	4.1. Teoría xeral das sociedades mercantís. 4.2. As sociedades personalistas
Tema 5. A sociedade anónima (I).	5.1. Concepto e principais características. 5.2. O capital social. 5.3. Fundación da sociedade. 5.4. A acción.
Tema 6. A sociedade anónima (II).	6.1. A xunta xeral de accionistas. 6.2. Ó órgano de administración. 6.3. As contas anuais. 6.4. A modificación dos estatutos.
Tema 7. A sociedade de responsabilidade limitada (I)	7.1. Concepto e principais características. 7.2. Fundación. 7.3. A participación social. 7.4. A transmisión das participacións sociais.
Tema 8. A sociedade de responsabilidade limitada (II).	8.1. A xunta xeral de socios. 8.2. O órgano de administración. 8.3. As contas anuais. 8.4. A modificación dos estatutos. 8.5. A sociedade limitada da Nova Empresa.
Tema 9. A disolución das sociedades de capital. As transformacións estructurais das sociedades de capital.	9.1. A disolución e liquidación da sociedade anónima e da sociedade limitada. 9.2. A transformación de sociedades. 9.3. A fusión. 9.4. A escisión. 9.5. A cesión global de activo e pasivo.
Tema 10. Contratos mercantiles e Títulos valores.	10.1. Introducción aos contratos mercantiles. 10.2. Tipoloxía dos contratos mercantiles. 10.3. Introducción aos títulos valores.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	25	46	71
Seminario	4	10	14

Prácticas de laboratorio	18	34	52
Exame de preguntas obxectivas	1	4	5
Exame de preguntas obxectivas	1	7	8

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Seminario	Os alumnos deberán presentar un traballo por escrito proposto polo profesor e defendelo mediante a súa exposición oral. Avaliaráse a estructura e contido do traballo escrito; a claridade e capacidade de síntese na exposición oral; en xeral, o grao de comprensión dos conceptos e contidos expresados. Co traballo de seminario poderá acadarse ata 2 puntos da nota final.	20	B3 B4 B5 B6	C9	D3 D4 D8 D9 D13 D15 D18
Prácticas de laboratorio	Nas prácticas de laboratorio os alumnos deberán facer os traballos prácticos que se lles propoñan sobre a materia impartida nas clases teóricas. Pola resolución dos casos e polas boas intervencións no desenvolvemento desta actividade, poderánse acadar ata 3 puntos da nota final.	30	B3 B4 B5	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un primeiro exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 2 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1 puntos (sobre 2) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación contínua.	25	B4 B6	C9 C16	D3 D4 D5 D15 D17 D18
Exame de preguntas obxectivas	Ao final do cuadrimestre haberá un segundo exame liberatorio que consistirá no prantexamento ao alumno dun test formado por dez preguntas de catro alternativas onde soamente unha será válida. A nota máxima que se poderá acadar co exame final é de 3 puntos. Neste exame será preciso obter como mínimo unha cualificación de 1,5 puntos (sobre 3) para que á puntuación alcanzada poida engadirse a correspondente á avaliación contínua.	25			

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

Menéndez, Rojo, Uría, **Curso de Derecho Mercantil**, Última edición,

Jimenez Sánchez, Guillermo, **Nociones de Derecho Mercantil**, Última edición,

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

Vicent Chuliá, Francisco, **Introducción al Derecho Mercantil**, Última edición,

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

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

http.//www.westlaw.es,

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

http://www.boe.es,

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

Recomendacións

Outros comentarios

Recoméndase encarecidamente aos alumnos que asistan ás clases, tanto sesións teçoricas coma prácticas, que veñan provistos do material lexislativo que sexa obxeto de estudo e explicación no seu caso.
A asignatura "Contratación mercantil" que se cursa no 2º cuadrimestre no cuarto curso do grao supon a continuación e un importante complemento da presenta asignatura.

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

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Código	
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.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeora, entre outros, mediante ferramientas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de dados, a transmisión electrónica de dados, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

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

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

TEMA 6. Estudo de distintas enquisas	6.1. Enquisas oficiais por mostraxe 6.2. Enquisas relativas ó comercio.

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Probas tipo test	30	C15 C21 C24
Resolución de problemas	Probas escritas de resolución de problemas e exercicios, así como de cuestións teórico-prácticas.	40	C15 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Avaliación das competencias adquiridas en análise de datos	30	C15 C21 C24

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALICIÓN 1ª OPORTUNIDADE:

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

AVALIACIÓN GLOBAL: Os alumnos que renuncien á avaliación continua no prazo establecido polo Centro deberá examinarse dun exame final do conxunto da materia na convocatoria oficial publicada polo Centro.

AVALICIÓN 2ª OPORTUNIDADE:

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Estatística: Estatística/V06G270V01205
Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Código	
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
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.
C26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.	B4 B6	C18 C26

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

5. Business Correspondence: Writing Emails.	Writing effective e-mails with appropriate formatting. Recognizing and producing formal and informal language in emails. Writing effective openings and closings. Handling style, tone and voice.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	26	61	87
Prácticas de laboratorio	22	40	62

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Realizarase un seguimiento individualizado do alumnado durante as clases. Haberá atención personalizada aos/as alumnos/as no horario de tutoría publicado no centro e que o profesor detallará ao comezo do curso. O alumnado deberá fixar unha cita ca docente dentro dese horario e a través do correo electrónico. Nestas tutorías o alunado poderá resolver dúvidas, facer suxerencias e reforzar ca profesora aspectos prácticos da materia. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun plazo máximo de tres días hábiles.
Prácticas de laboratorio	Realizarase un seguimiento individualizado do alumnado no laboratorio de idiomas. Haberá atención personalizada aos alumnos/as no horario de tutoría publicado no centro . e que o profesor detallará ao comezo do curso. O alumnado deberá fixar unha cita ca docente dentro dese horario e a través do correo electrónico. Nestas tutorías o alunado poderá resolver dúvidas, facer suxerencias e reforzar ca profesora aspectos prácticos da materia. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta), as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, campus remoto), baixo a modalidade de concertación previa. Na medida do posible, se atenderán estas solicitudes de tutorización non presencial nun plazo máximo de tres días hábiles.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Proba final de avaliación escrita que terá lugar na última clase de teoría e que cubrirá todos os contidos da materia.	40	B4 B6	C18 C26

Prácticas de laboratorio	Presentación e exposición de traballos, tarefas e exercicios para poñer en práctica as destrezas lingüísticas e habilidades comunicativas en inglés. Nestas probas a profesora recollerá os resultados das actividades ou proxectos realizados polo alumnado ao longo do curso. Estas actividades serán orais e escritas e poderán realizarse en grupo e / ou individualmente e a porcentaxe asignada é a seguinte: - Presentación oral dun traballo: 30% - Entrega de actividades puntuais: 30%	60	B4 B6	C18 C26

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

PRIMEIRA EDICIÓN DAS ACTAS

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

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

1) Entrega de actividades puntuais (30% - resolución de exercicios, etc.) que a profesora solicite realizar dentro ou fóra da aula.

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

3) Proba escrita final (40%): Exame que terá lugar na última clase de teoría. Esta proba abarcará todos os contidos teóricos e prácticos explicados ao longo do cuatrimestre.

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

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

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

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

SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS

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

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

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

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Bruce, **Telephoning**, Longman, 1987

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sánchez Benedito, **English Grammar for Spanish Speakers**, Alhambra, 1991

Diccionario Multilingüe de Términos Comerciales, Harrap's,

Oxford Dictionary of Business English, Oxford University Press,

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

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

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

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

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

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Código	
C18	CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elexida (inglés, francés ou alemá) co obxeto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.

Resultados previstos na materia	
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
CT1. Habilidades de comunicación oral e escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).	C18
CE18. Coñecer e saber utilizar a nivel oral e escrito, a lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán) co obxecto de poder aplicala en situacións profesionais e particularmente nas actividades comerciais.	C18
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.	C18
CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.	C18
CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.	C18

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

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

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Valoración continua da participación e da aprendizaxe	40	C18
Resolución de problemas de forma autónoma	Valoración global das actividades de repaso	20	C18
Resolución de problemas e/ou exercicios	Exame escrito	40	C18

Outros comentarios sobre a Avaliación

1ª convocatoria xaneiro-maio

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

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

2ª Convocatoria xuño-xullo

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Informática aplicada á xestión comercial				
Materia	Informática aplicada á xestión comercial			
Código	V06G270V01307			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Rodríguez Damian, María			
Profesorado	Castro Rascado, Enrique Rodríguez Damian, María			
Correo-e	mrdamian@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descrición xeral	Conceptos básicos de hardware e software. Estrutura funcional do computador. Redes de computadores. Seguridade da información, firma electrónica. O computador no sistema de información. Coñecer e manexar aplicacións Cloud. Materia do programa English Friendly: Os/as estudantes internacionais podrán solicitar ao profesorado: a) materiais e referencias bibliográficas para o seguimento da materia en inglés, b) atender as tutorías en inglés, c) probas e avaliacións en inglés.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Código	
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.
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 financeora, entre outros, mediante ferramientas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de dados, a transmisión electrónica de dados, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber emplegar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profisional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.
D2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Coñecer os elementos que conforman un sistema informático e ser capaz de configurar un sistema informático básico para a xestión dunha empresa. Así como tamén coñecer e saber aplicar as ferramentas informáticas de xestión da información utilizadas na empresa e no comercio electrónico. Materia cun alto contido práctico, e moi orientada á análise de datos con ferramentas, tales como as follas de cálculo e os seus diversos complementos. Almacenar e acceder a datos e programas a través de Internet (Cloud).	B1	C24 C26	D2 D8

Contidos	
Tema	
1 O computador	1.1. Hardware 1.2. Software
2 Internet	2.1 Conceptos básicos 2.2 Redes e empresa 2.3 Tipoloxías 2.4 Almacenamento virtual
3 Manexo de datos na informática	3.1. Estruturas básicas de datos 3.2. Follas de cálculo 3.3. Bases de datos 3.4. Ferramentas para a xestión de proxectos

4 Comercio electrónico e documentación electrónica	4.1. O comercio electrónico e os seus tipos 4.2. Documentación electrónica 4.3. Facturación electrónica 4.4. Pasarelas de Pago 4.5. Tipo de Licenzas
5 Seguridade informática	5.1. Seguridade individual 5.2. Seguridade básica na empresa 5.3. Encriptación 5.4. Firma electrónica
6 Lexislación sobre información aplicable a empresa	6.1. LOPD 6.2. LSSI 6.3. Outra lexislación aplicable á empresa
7 Ferramentas para a confección de materiais gráficos	7.1. Manexo e conversiones con ficheiros 7.2. Deseño de materiais 7.3. Utilización de software diverso

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Prácticas con apoio das TIC	Son varias as estratexias que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentatción no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o apreso e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) baixo a modalidade de concertación de cita previa.
Probas	**Descrición**
Traballo	Son varias as estratexias que se pon a disposición do alumno para seguir con éxito o desenvolvemento personalizado da materia. Durante a realización dos exercicios, o alumno poderá comparar si o seu traballo é correcto a través de modelos comparativos. En tutorías grupais o alumnado pode ir comprobando a evolución na aprendizaxe mediante retroalimentatción no proceso, participando na avaliación do traballo realizado. O alumno disporá, ademais, de probas de autoevaluación, co fin de reflexionar de forma sistemática sobre o traballo realizado, os avances sobre o apreso e a funcionalidade práctica dos contidos impartidos. En calquera circunstancia de docencia (presencial, online ou mixta) as sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros de Moovi, Despacho virtual Campus remoto,...) baixo a modalidade de concertación de cita previa.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Traballo	Neste apartado cualificásense os traballos realizados polos alumnos que se entregarán nos prazos fixados mediante as plataformas que se indiquen ao longo do curso. Devanditos traballos estarán formados por unha banda en soporte dixital (maquetación, desenvolvemento, etc) e outra parte de presentación mediante aplicacións cloud.	40	B1	C24 C26	D2 D8
Resolución de problemas e/ou exercicios	Realizaranse de 2 probas (unha a mediados de cuadrimestre e outra a finais). Ditas probas conterán exercicios propostos polo profesor que se resolverán coa axuda do computador e serán entregados nas datas que se fixen por medio da plataforma Moovi. A primeira proba puntuará o 25% e a segunda proba o 35%.	60	B1	C24 C26	D2 D8

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

Avaliación

O alumnado poderá elixir o sistema de avaliación que quere aplicar. De forma predeterminada, estás na avaliación continua, pero podes renunciar á avaliación continua para realizar un único exame global. O dito exame respectará o mínimo establecido na avaliación continua. A renuncia á avaliación continua podrá realizarse a través da plataforma Moovi ata o día anterior á realización da primeira proba avaliable ou mediante a renuncia autorizada pola facultade.

Avaliación continua

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

- Traballo (40%).
- Resolución de problemas (60%) por medios telemáticos na aula de informática ou CampusRemoto. Este apartado avalíase con dúas probas: Proba 1 e Proba 2. A primeira (Proba 1) terá unha ponderación do 25% e a segunda (Proba 2) terá unha ponderación do 35%. A data de ambas as dúas será comunicada ao alumnado ao comezo do cuadrimestre na plataforma Moovi.

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

Avaliación global

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

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

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

Participación en actividades complementarias

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

Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado polos medios habituais (en horario de aula ou por

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Excel 2016, ENI, 2016

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

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

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

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

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

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

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

Resultados previstos na materia		
Resultados previstos na materia		Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*) A19 *CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a *planificación e control e mellóraa continua. A20 *CE20. Saber deseñar e organizar o sistema *contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos.	C19 C20	D6 D8 D12 D17

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

TEMA 7. A produción común e conxunta.	1. Introdución. 2. Clases de custos indirectos de produción. 3. Problemática de a imputación de os custos indirectos. 4. Métodos para o cálculo e o control de os custos indirectos. 5. A produción común e conxunta. 6. A asignación. 7. Os procesos de produción múltiple, común e conxunta. 8. Os custos en produción múltiple. 9. Métodos de asignación de custos conxuntos.
TEMA 8.El método ABC. y el tratamiento de los costes indirectos.	Introdución. Limitacións dos sistemas de custos tradicionais. Perfeccionamento dun sistema de custos. Aspectos fundamentais dos sistemas de custos baseados na actividade. Xerarquía do custo: clasificación das actividades. Os xeradores de custo O proceso de asignación de custos no modelo ABC. Comparación de diversos sistemas de cálculo de custos. Esixencias, vantaxes e problemas para a implantación do modelo ABC.
TEMA 9. Problemática do custo en sistemas de produción por procesos, ordes de traballo e operacións.	Introdución.O efecto da produción en curso sobre o custo do produto en contornas de fabricación por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade nun sistema de custos por procesos.Tratamento das unidades de mala calidade e residuos nun sistema de custos por ordes de traballo e operacións.
TEMA 10. O cálculo da marxe e a presentación do resultado segundo o propósito perseguido.	Marxe e rendibilidade Marxe bruta "full cost" vs. "direct costing" e conta de resultados. Marxe contribución; conta de resultados estrutura "direct costing" no modelo tradicional e no modelo "evolucionado". Marxe funcional e conta de resultados funcional. Marxe sobre o investimento e sobre recursos propios.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	14	28	42
Presentación	14	28	42
Resolución de problemas	11	21	32
Resolución de problemas de forma autónoma	0	24	24
Traballo tutelado	7	0	7
Exame de preguntas obxectivas	2	0	2
Práctica de laboratorio	1	0	1
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Traballo tutelado	O traballo do alumno, en grupo ou individual, é *tutorizado polo profesor. Esa *tutorización (presencial, *online ou mixta) poderá realizarse por medios *telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foros *faitic...) baixo a modalidade de concertación previa. Esas solicitudes de *tutorización non presencial atenderanse no prazo máis breve posible.
Presentación	A presentación dos exercicios e do proxecto realizada polos grupos do traballo é avaliada polo profesor segundo o *items que se describen na avaliación.

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

Avaliación continua:

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

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

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

Cumprindo os requisitos de calificación mínima obtida en cada item:

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

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

Avaliación global

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

As datas dos examenes oficiais poden consultarse na páxina web do centro: *https://*fcomercio.*uvigo.é/

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

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

Alvarez-Dardet Espejo, MªC. y Gutierrez Hidalgo, F., **Contabilidad de gestión; profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control**, 2010,
Ripoll, V., Alcoy, P. y Crespo, C., **Casos prácticos resueltos de contabilidad de costes**, 2011,
Horngren, C.T, Datar, S.M. y Foster, G., **Contabilidad de costos; un enfoque gerencial**, 2007,

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

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

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

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

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

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

Resultados previstos na materia

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

Contidos

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

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Lección maxistral	22	50	72
Resolución de problemas	18	35	53
Prácticas con apoio das TIC	4	10	14
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	6	9
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

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

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

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe

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

Outros comentarios sobre a Avaliación

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

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

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

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

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

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

Así mesmo, aqueles alumnos/as que teñan a calificación de "suspenso" por avaliación continua, teñen a oportunidade de recuperar aquela/aquelas probas non superadas da avaliación continua na data oficial establecida para a realización do exame global.

Todos os alumnos/as que concorran á segunda oportunidade son avaliados/as cun exame global, na data oficial publicada polo centro, que inclúe preguntas teóricas de desenvolvemento (3,6 puntos) e resolución de problemas e/ou exercicios (6,4 puntos).

Bibliografía. Fontes de información
Bibliografía Básica
Pindado García, J., **Finanzas Empresariales**, Madrid, 2012,
Pisón Fernández, I., **Dirección y Gestión Financiera de la Empresa.**, Madrid, 2001,
Suarez Suarez, A., **Decisiones óptimas de inversión y financiación.**, Madrid, 2014,
Bibliografía Complementaria
Blanco Ramos, F. y Ferrando Bolado, M., **Dirección Financiera I. Selección de inversiones.**, Madrid, 2006.,
Fernández Alvarez, A.I., **Introduccion a las Finanzas**, Madrid, 1994,
Hayat, S. y San Millán, A., **Finanzas en excel.**, Madrid, 2006,
Mascareñas Pérez Iñigo, J., **Finanzas para directivos.**, Madrid, 2010,
Vallelado González, E.; Azofra Palenzuela, V., **Prácticas de Dirección Financiera.**, Madrid, 2002,

Recomendacións
Materias que continúan o temario
Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502
Materias que se recomenda cursar simultaneamente
Contabilidade financeira/V06G270V01301
Materias que se recomenda ter cursado previamente
Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203
Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

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

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

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

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

Contidos	
Tema	
TEMA 1. ESTRATEXIA E MERCADOTECNIA	1.1 Concepto de estratexia 1.2 A dirección estratéxica 1.3 Estratexia e Mercadotecnia 1.4 Orientación ao mercado 1.5 Actividades da Mercadotecnia na empresa 1.6 O proceso de planificación estratéxica 1.7 Tendencias: big data, business intelligence, IA, IoT
TEMA 2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉXICO DA CARTEIRA DE PRODUTOS	2.1. Concepto de produto 2.2. Mercado de referencia, mercado relevante e produto mercado 2.3 Segmentación e posicionamento 2.4 Avaliación do atractivo de mercado 2.5 Análise da competencia
TEMA 3. IDENTIFICACIÓN E ANÁLISE DO MERCADO DE REFERENCIA	3.1 Carteira de produtos: concepto e modelos de análise 3.2 Matriz crecemento-cuota de mercado 3.3 Matriz atractivo de mercado-competitividade da empresa 3.4 Análise DAFO
TEMA 4. ESTRATEXIAS COMPETITIVAS E DE CRECEMENTO	4.1 Estratexias xenéricas 4.2 Estratexias de crecemento 4.2.1 Estratexias de crecemento intensivo 4.2.2 Estratexias de crecemento diversificado 4.5 Estratexias de expansión internacional 4.6 Estratexias competitivas
TEMA 5. ESTRATEXIAS DE DESENVOLVEMENTO DE NOVOS PRODUTOS	5.1 Caracterización e tipoloxía de novos produtos 5.2 Proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.3 Dirección do proceso de desenvolvemento de novos produtos 5.4 Estratexias de imitación
TEMA 6. DESEÑO, EXECUCIÓN E CONTROL DO PLAN ESTRATEXICO DE MERCADOTECNIA.	6.1 Elementos do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.2 Estrutura do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.3 Execución do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.4 Control do Plan Estratéxico de Mercadotecnia 6.5 O plan de Mercadotecnia Dixital

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

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

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

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

Traballo tutelado	En horario de titorías do profesorado da materia.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Lección maxistral	Valorarase a asistencia, actitude e participación do alumnado como requisito para ter dereito á avaliación continua (ver outros comentarios).	2	B2 B6	C7
Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento e entrega dos casos prácticos, así como a súa exposición. A resolución do caso debe ser fundada cunha explicación teórica. Tamén se realizarán probas tipo test de repaso.	18	B2 B3 B4 B5 B6	C24
Traballo tutelado	Plan de marketing, en grupo ou individual Caso práctico individual	10	B2 B3 B4 B5	C24
Exame de preguntas obxectivas	Valoraranse os coñecementos mediante varias probas con preguntas tipo test e/ou de resposta curta (teoricas e prácticas).	30	B3	C7 C24
Exame de preguntas de desenvolvemento	Valoraranse os coñecementos mediante preguntas de desenvolvemento (teóricas e prácticas).	40	B3	C7 C24

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

Nesta materia séguese o sistema de avaliación continua. Con todo, pódese renunciar explicitamente a dita avaliación continua solicitándoo por e-mail ao profesorado da materia, antes do día 1 de novembro. Para ter dereito a Avaliación continua o alumnado debe asistir a un mínimo do 80% das clases prácticas e realizar o 100% das actividades prácticas que se soliciten (habitualmente 1 por clase práctica). Deste xeito, se unha alumna ou alumno non asistise a clase (de forma xustificada) deberá entregara/s tarefa/s ou actividade/s nos 3 días seguintes á data máxima de entrega, non tendo en conta a non asistencia só para o cálculo da porcentaxe de asistencia mínima (80%). Para estes efectos, NON se consideran entregadas as prácticas que non se suban á plataforma Moovi, se o profesorado habilita unha entrada para as mesmas, ou na súa ausencia, non se entreguen en papel. A entrega fóra de prazo ten unha penalización mínima do 25% da nota. Despois de transcorridos 3 días da data máxima de entrega as tarefas ou actividades non se valorarán. Realizaranse unhas probas tipo test ao final de cada un dos temas de teoría. As puntuacións obtidas nestes probas contarán para a evaluación continua. Tamén se realizará un traballo tutelado (obrigatorio para avaliación continua), que terán que defender nunha exposición, e que se poderá realizar de forma individual ou en grupo (será o profesorado quen o decida). A nota da parte práctica será sobre 1,8 puntos, Participación e asistencia 0,2 puntos, Probas parciais 3 puntos, traballo tutelado 1 punto, e o exame final terá un peso de 4 puntos (aínda que se valorarán todas as partes sobre 10). Deste xeito anota final da materia calcularase en base á seguinte fórmula: (Puntuación da parte práctica x 0,18) + (Participación e asistencia x 0,02) + (Puntuación do traballo tutelado x 0,1) + (Puntuación das probas parciais tipo test x 0,3) + (Puntuación da proba final x 0,4) O alumnado deberá obter un aprobado en todas as partespor separado, para poder optar ao aprobado na materia. Se non se aproba algunha parte non se ten dereito a facer media das puntuacións. As alumnas e alumnos que non cumpran os requisitos anteriores (asistencia mínima dun 80%, aprobar por separado prácticas, traballoe probas) terán que presentarse ao exame oficial da materia por AVALIACIÓN GLOBAL (cunha puntuación de 0 a10, sendo o "Aprobado" un 5), e este exame será diferente ao do alumnado de avaliación continua.

AVALIACIÓN GLOBAL

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

SEGUNDA OPORTUNIDADE EN XULLO PARA OS DOUS SISTEMAS DEAVALIACIÓN

Exame oficial da materia establecido polo Centro noseu calendario de exames, sendo o aprobado un 5 sobre 10. Excepcionalmente,mantense o sistema de avaliación continua (e anota obtida) para as alumnas ealumnas en avaliación continua que non aprobasen na oportunidade anterior.

ASPECTOS XERAIS

- En todos os sistemas, oportunidades e traballos o aprobado será o 50% da puntuación máxima. E deben superarse todos para poder optar a avaliación continua.
- Toda a materia impartida ao longo do cuadrimestre (clases de teoría, clases de práctica, material dispoñible en Moovi), é obxecto de entrar no exame.
- Ao longo do curso, nas clases de teoría, realizaranse unhas probas de repaso (preguntas tipo test), que se terán en conta para o cálculo da valoración da avaliación continua.
- Todos os exames terán unha parte de preguntas tipo test e outra parte de preguntas de desenvolvemento, podendo ser estas preguntas teóricas ou prácticas (resolución de exercicios/problemas).
- Sempre e cando os e as estudantes superasen a materia segundo os criterios antes descritos, sumarase á nota que obtivesen un máximo de 0,5 puntos pola participación en determinadas actividades externas que eventualmente teñan lugar durante o cuadrimestre en que se imparta a materia, e que o profesorado desta materia considere de interese. Poderá tratarse de actividades organizadas polo centro, a universidade, ou outras entidades, como visitas a empresas, charlas, mesas redondas, conferencias, talleres, seminarios, ou similares. Para iso, o profesorado da materia comunicará previamente ao alumnado, polos medios habituais (en horas presenciais ou por Moovi), aquelas actividades nas que a participación suporá un incremento da nota. Bonificarase a participación en cada actividade con 0,25 puntos, e ata un máximo de 0,5 puntos; en calquera caso, a nota final da materia non poderá superar o máximo de 10 puntos. O alumno ou alumna deberá achegar algún documento acreditativo da súa participación en cada actividade que desexe que se lle contabilice nos prazos indicados pola persoa que coordine a materia. No caso de actividades organizadas polo centro, este encargarase de recompilar a devandita información e trasladala ao profesorado.

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

NOTAS: As datas de todos os exames poderanse consultar na páxina web do centrohttps://fcomercio.uvigo.es Un comportamento inadecuado na aula (valórase a participación e actitude) ou ouso inadecuado dos dispositivos móbiles poden afectar negativamente á cualificaciónfinal do alumnado.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Mercadotecnia internacional/V06G270V01603

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Materias que se recomenda ter cursado previamente

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

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

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Código	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C5	CE5. Comprender os obxetivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fín de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
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.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relavante na área loxística.	B2	C5 C15	D3 D5
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de aprovisionamentos e distribución comercial.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Manexar os coñecementos, procesos e técnicas propias da xestión de aprovisionamentos e distribución comercial, asumindo os efectos da súa práctica e as consecuencias da súa acción en calquera contexto de intervención, reflexionando sobre o seus propios posicionamentos.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Tomar decisions na procura de solucions a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

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

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

Planificación

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

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

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Varias probas e actividades nas que o estudante debe solucionar unha serie de casos, problemas e exercicios nun tempo e condicións establecidos polo profesor/a. Desta maneira, o alumno/a debe aplicar os coñecementos que adquiriu.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os estudantes deben responder de maneira directa e razoada en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	40	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓNCONTINUA

A Avaliación doestudante realizarase do seguinte xeito:

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

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

Para superar amateria é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e acadar unmínimo de 5 puntos na materia. O resultado da avaliación expresarase nunhaescala de 0 a 10 puntos.

No caso de superar oexame, a nota final da materia resultará da suma da nota acadada no exame, e nasprobas e actividades de seguimento. En cambio, no caso de non superar o exame, a nota finalda materia será a resultante de expresar a nota do exame final nunha escala de0 a 10 puntos. Os/as alumnos/as que participen nalgunha proba de avaliacióncontinua e non se presenten ao exame final cualificaranse como suspensos e asúa nota estará entre 0 e 4.

AVALIACION NONCONTINUA

As persoas que nondesexen aproveitar o sistema de avaliación continua poderán facer un exame (100% da puntuación) cun nivel de dificultade superior ao anterior. Este terá lugarna data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (https://fcomercio.uvigo.es/).

O estudante deberásolicitar o sistema de avaliación non continua a través da plataforma MOOVI nasdatas establecidas pola profesora.

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

Para superar amateria é necesario cumprir dúas condicións: superar a primeira parte e acadarun mínimo de 5 puntos na materia. Se non se supera a primeira parte, enactas aparecerá a nota desta nunha escala de 0 a 10 puntos.

SEGUNDA CONVOCATORIA

A segundaconvocatoria rexerase polas mesmas normas. O exame da convocatoriaextraordinaria terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección daFacultade de Comercio (https://fcomercio.uvigo.es/).

CONVOCATORIA DE FINDE CARREIRA

Na convocatoria defin de carreira, plantexarase un exame que suporá o 100% da cualificación. Esteterá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade deComercio (https://fcomercio.uvigo.es/).

OBSERVACIÓNS

Calqueraevidencia de probas plaxiadas ou copiadas, total ou parcialmente, suporá unhacualificación de suspenso en tódalas convocatorias do curso académico.

Todasas probas deberán ser entregadas a súa finalización e baixo ningún conceptoporán ser sacadas fóra da aula.

Arevisión dos exames terá lugar no horario e lugar establecido pola profesora.

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

Bibliografía. Fontes de información
Bibliografía Básica
Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística integral: Lean Supply Chain Management**, ISBN: 9788415330516, 3ª edición, Profit Editorial, 2015
Cuatrecasas Arbos, L., **Volver a empezar. Lean Management: El modelo de gestión que hoy todo el mundo acepta como el más avanzado, eficiente y competitivo**, ISBN: 9788417942625, 1ª edicción, Profit Editorial, 2022
García Villalobos, J. C. González Pérez, S. y Sandubete Galán, J. E., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, ISBN: 9788419111418, 2ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2022
Jacobs, F. R. y Chase, R. B., **Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros**, ISBN: 9781456291174; ISBN ebook: 9781456292263, 16ª edición, McGraw-Hill, 2022
Lusa, A. (Coordinadora), **Guía para el diseño de la cadena de suministro**, ISBN: 9788417946821, 1ª edicción, Dextra Editorial, 2022
Mora García, L. A., **Gestión logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento**, ISBN: 9789587713954, 3ª edición, ECOE ediciones, 2023
Bibliografía Complementaria
Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, 1ª edición, Pirámide, 2015

Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, 1ª edición, Pirámide, 2018

Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguela Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, 1ª edición, Pirámide, 2018

Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, 1ª edición, Gestión 2000, 2003

Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005

Consorcio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004

Cuatrecasas Arbos, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, 1ª edición, Paraninfo, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, 2ª edición, Paraninfo, 2011

Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, 4ª edición, Thomson, 2000

Marco, J. A., **Logística 5.0**, 1ª edición, Almuzara, 2021

Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, 2ª edicción, ESIC, 2014

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

Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, 2ª edición, Pirámide, 2015

Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, 1ª edición, Profit Editorial, 2019

Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, 3ª edición, ESIC, 2006

Soret Los Santos, I., **Logistica y operaciones en la empresa**, 1ª edición, ESIC, 2010

Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, 1ª edición, Andavira Editora, 2010

Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, 1ª edición, Pirámide, 2013

Weenk, E., **Cómo gestionar la Cadena de Suministro. Fundamentos, práctica y aplicaciones en la vida real**, 1ª edicción, MARGE BOOKS, 2022

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Outros comentarios

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

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

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

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

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

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

Contidos	
Tema	
Parte I: Introducción ó Sistema Fiscal Tema 1: Obxectivos e metodoloxía da materia	Obxectivos básicos. A organización da materia. O método de traballo e a súa avaliación.
Tema 2: Caracterización do Sistema Fiscal Español e bases para a fiscalidade persoal e empresarial	O papel dos Impostos na realidade económica. Composición do Sistema Fiscal. Características básicas das principais figuras tributarias.
Parte II: O Imposto sobre a Renda das Persoas Físicas. Tema 3: Introducción ó IRPF	Elementos básicos do Imposto: contribuinte e unidade familiar, rendas suxeitas e exentas, periodo impositivo.
Tema 4: Rendas das Persoas Físicas	Rendementos do Traballo, Rendementos do Capital, Gañancias e Perdas Patrimoniais
Tema 5: Rendas das Actividades Económicas Empresariais e Profesionais individuais	Elección do réxime de estimación da renda. Determinación da renda en Estimación Directa e Estimación Obxectiva.
Tema 6: Liquidación do IRPF	Integración e compensación das rendas. Mínimo Persoal e Familiar. Cuota Integra e Deducións.
Parte III: O Imposto sobre Sociedades. Tema 7: Introducción ó IS.	Elementos básicos do Imposto: contribuínte, resultado contable e base impoñible. Período impositivo. Imputación temporal de ingresos e gastos.
Tema 8: Operacións determinantes da Base Impoñible	Gastos non deducibles. Amortizacións. Arrendamento Financeiro. Deterioro de Valor e Transmisións Patrimoniais.
Tema 9: Liquidación do IS	Proceso Liquidatorio. Cuota Integra. Deducións.

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

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

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

Estudo de casos	Realizaránse sesións prácticas que terán lugar en aulas-seminario. Para cada sesión proporánse casos a estudar en grupos reducidos (de 3 ou 4 estudantes) conformados ó inicio do curso. Cada grupo deberá comentar, resolver e defender os casos plantexados. O alumnado disporá previamente dos enunciados dos casos a través da Plataforma Virtual e deberá elaborar no seu grupo reducido unha primeira proposta escrita de solución xustificada que deberá ser entregada a través da Plataforma Virtual antes do desenvolvemento da sesión presencial.
Prácticas con apoio das TIC	As sesións prácticas en aula informática faránse de xeito individualizado e consistirán na resolución dun caso práctico empregando as aplicacións informáticas da Axencia Tributaria. Para o seu desenvolvemento o alumnado disporá previamente do enunciado do caso na Plataforma Virtual.
Resolución de problemas de forma autónoma	Cada semana, despois da sesión maxistral, abriráse un formulario práctico dixital (de resposta curta ou test) na Plataforma Virtual, relativo ós contidos desenvoltos na sesión maxistral e na práctica correspondentes. Trátase de actividades non presenciais que posibilitan o seguimento e avaliación do alumnado, que deberá responder nos prazos sinalados.

Atención personalizada

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

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Estudo de casos	A entrega (previa á sesión presencial) das propostas de solución dos estudos de caso avaliaráse conxuntamente coas probas tipo tests: será necesario que o grupo de traballo teña entregado alomenos 6 casos para obter puntuación nas probas test.	0	C6 C13 C19	D3 D4 D6 D8 D11 D16 D17 D18
Resolución de problemas de forma autónoma	En Avaliación Contínua, avaliaraáse e puntuaráse a resolución dos test propostos despois de cada tema. En AC, este apartado de traballo persoal puntuaráse sobre un máximo global de 3 puntos (30%). Será requisito necesario para obter puntuación neste apartado que o grupo de traballo ó que pertence cada estudante teña entregado alomenos 6 propostas de solución dos estudos de caso.	30	C13 C19	D2 D3 D4 D5 D6 D11 D17 D18
Exame de preguntas de desenvolvemento	En AC, ó remate das partes II e III do programa da materia, en dúas sesións presenciais, proporáse un caso que o estudante deberá resolver de xeito individual e que permitirá avaliar o seu nivel de coñecementos e capacidade de argumentación e xustificación das decisións adoptadas. A proba relativa ó IRPF puntuaráse cun máximo de 4 puntos (40%) e a relativa ó IS cun máximo de 3 puntos (30%).	70	C2 C3 C6 C13 C19	D1 D3 D4 D5 D6 D11 D16 D17 D18

Outros comentarios sobre a Avaliación

Nesta asignatura realizaráse unha Avaliación Contínua (AC en adiante) do traballo realizado polo alumnado, que será o sistema de avaliación preferente.

Para superar a asignatura por AC deben cumprirse dúas condicións:

1) Alcanzar alomenos un 25% da nota en xogo en cada un dos tres apartados puntuabeis: proba IRPF, proba IS e tests.

2) Obter alomenos 5 puntos na suma destes tres apartados puntuabeis (probas IRPF e IS e tests).

A non presentación a calquera das dúas probas presenciais escritas (IRPF e IS) suporá que o estudante deixa de ser avaliado en AC.
Tamén se sairá da AC se non se acada alomenos un 25% da nota máxima en xogo en cada un dos ítems avaliabeis (proba IRPF, proba IS, tests).
A nota final por Avaliación Contínua será a suma das notas parciais obtidas ata ese momento.

Aqueles estudantes que se queden fora da AC terán a opción de presentarse á proba de Avaliación Global (AG) na convocatoria oficial. Esta proba de AG consistirá na realización de dous estudos de caso completos, un de IRPF e outro de IS. A proba de AG suporá o 100% da cualificación e non terá en conta os puntos obtidos na AC.
En caso de non presentarse pero ter feito traballo de AC a nota final será a obtida en AC.

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

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

---

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

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

Lexislación IRPF actualizada 2023,

Lexislación IS actualizada 2023,

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

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

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Materias que continúan o temario

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

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Materias que se recomenda ter cursado previamente

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

Outros comentarios

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