



(*)Facultade de Comercio

TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE

TEACHING GUIDE OF BSc. IN COMMERCE, MSc. IN INTERNATIONAL TRADE, MSc IN SME ADMINISTRATION.

LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

TO SEE THE SITUATION ON THE MAP CLICK HERE OR USE STREETVIEW. PFOR URBAN BUS ACCESS: VITRASA

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE FACULTY OF COMMERCE AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



FACILITIES AND SERVICES

You can consult this information in the web of the centre: <http://www.fcomercio.es>

Direction team

Management Team for the Faculty of Commerce

SCHOOL CALENDAR

- ACADEMIC CALENDAR OF THE COURSE OF THE UNIVERSITY OF VIGO
- The Calendar of the Academic Course of the Degree in Trade can be seen in its web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Grado en Comercio

Subjects			
Year 3rd			
Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01501	Management Accounting	1st	6
V06G270V01502	Financing decisions in business	1st	6
V06G270V01503	Planning of integrated information resources	1st	6
V06G270V01504	Foreign commercial management	1st	6
V06G270V01505	Language for intercultural negotiation: English	1st	6
V06G270V01506	Language for intercultural negotiation: French	1st	6
V06G270V01507	Language for intercultural negotiation: German	1st	6
V06G270V01601	Presentation and interpretation of financial information	2nd	6
V06G270V01603	International marketing	2nd	6
V06G270V01604	Labour Law	2nd	6
V06G270V01605	Taxation of business operations	2nd	6
V06G270V01606	Business strategy and management of aid	2nd	6

IDENTIFYING DATA				
Contabilidade de xestión				
Subject	Contabilidade de xestión			
Code	V06G270V01501			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Martín-Casal García, José Antonio			
Lecturers	Martín-Casal García, José Antonio			
E-mail	jamartin@uvigo.es			
Web				
General description	Fundamentos da contabilidade de costes, o coste e a súa repercusión no valor das existencias y en cálculo del resultado del ejercicio (elementos del coste del producto, sistemas de acumulación y métodos de cálculo.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Code	
C19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
C20	CE20. Saber deseñar e organizar o sistema contable, así como aplicar as normas de recoñecemento e valoración co fin de obter información útil para usuarios externos e internos
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		
Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Nova	C19	D6
	C20	D8
		D12
		D17

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

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

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
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
*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.			

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

Atención personalizada	
Methodologies	Description
Traballo tutelado	
Presentación	

Avaliación

Description		Qualification	Training and Learning Results	
Presentación	Valoración de o grado de asimilación, claridade expositiva, de síntese e de presentación de os exercicios de o tema asignado de forma individual ou en grupo e de as respostas dadas a as preguntas de o profesor.	27.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Traballo tutelado	Valoración de a originalidade, consistencia, entidade e facilidade de uso de o modelo desenvolvido.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Exame de preguntas obxectivas	Realización de preguntas test ou abertas en o aula sobre o tema tratado en a sesión anterior e a o longo de o curso. Os erros puntúan en negativo.	17.5	C19 C20	D6 D8 D12 D17
Práctica de laboratorio	Realización de dous exames teóricos ao longo do curso (18,0 pts.) e un práctico o final (19,50 pts.)	37.5	C19 C20	D6 D12 D17

Other comments on the Evaluation

O estudante ten dereito a ser avaliado mediante avaliación continua ou exame que se celebre nas convocatorias oficiais pero non a ambas. · Por defecto entenderase que todos os estudantes desexan cursar a avaliación continua. Renunciar requirirá comunicalo ao profesor da materia mediante email dirixido a jamartin@fcomercio.es antes da celebración do primeiro cuestionario de teoría. AVALIACIÓN CONTINUA. Consta de 5 ítems avaliados con diferente ponderación; 2 deles que conforman a teoría (35,5% do total) e 3 a práctica (64,5% do total). A ponderación e nota mínima a obter en cada ítem para superar a materia son: 1. Teoría: 1.1. Cuestionarios de cada un dos temas do temario: 17,5 pts. (nota mínima a obter 5,25) 1.2. Dous cuestionarios da metade do temario: 18,0 pts. (nota mínima a obter 5,40) 2. Práctica: 2.1. Control de exercicios a fin de curso: 19,5 pts. (nota mínima a obter 5,85) 2.2. Elaboración e presentación de 4 exercicios (en grupo): 27,5 pts. (nota mínima a obter 8,25) 2.3. Elaboración e presentación de proxecto final (en grupo): 17,5 pts. (nota mínima a obter 5,25) Cumprindo os requisitos de cualificación mínima obtida en cada ítem, o estudante que non supere a teoría e/ou a práctica poderá recuperarlas no exame da convocatoria ordinaria e/ou de 2ª oportunidade. Non existirá dereito a recuperación se non se obtén a cualificación mínima requirida en avaliación continua. A cualificación final obterase pola suma ponderada das notas de teoría e práctica, obtidas en avaliación continua e recuperadas no exame de convocatoria ordinaria e/ou de segunda oportunidade, se fose o caso. ALUMNOS QUE NON SEGUEN AVALIACIÓN CONTINUA. Para superar a materia será preciso realizar un exame teórico/práctico nas datas da convocatoria oficial e tanto en primeira como en 2ª convocatoria (2ª oportunidade). A cualificación obterase, coa ponderación que se determine, por media das probas de teoría e práctica.

As datas dos exames oficiais, poden consultarse na páxina web do centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

Hornigren, C.T, Datar, S.M. y Foster, G., **Contabilidad de costos; un enfoque gerencial**, 2007,

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

AECA, **La contabilidad de gestión como instrumento de control. Dcmt^º nº 2 serie principios de contab. de gestión**, 1990,

AECA, **El proceso presupuestario en la empresa. Dcmt^º nº 4 de la serie principio de contab.de gestión**, 1992,

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

Drury, C., **Management accounting for business (4ª edit.)**, 2009,

Recomendacións

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Informática aplicada á xestión comercial/V06G270V01307

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

IDENTIFYING DATA				
Decisións de financiamento no comercio				
Subject	Decisións de financiamento no comercio			
Code	V06G270V01502			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Cabaleiro Casal, María José			
Lecturers	Cabaleiro Casal, María José			
E-mail	mcasal@uvigo.es			
Web	http://https://fcomercio.uvigo.es/			
General description	Interpretación e toma de decisións de financiamento en todas as posibles modalidades: autofinanciación e financiamento externo. Análise do sistema financeiro.. Estimación do custo das diferentes alternativas financeiras			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
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.
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.
D8	CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento interno da empresa, a través de *los métodos de *autofinanciación.	C6	D1 D3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda *variable.	C6	D1 D3
(*)Adquirir coñecementos achega do financiamento externo a través da renda fixa.	C6	D1 D3
(*)Coñecer as distintas formas de financiamento externo bancaria así como capacidade *de elección entre as mesmas.	C6	D1 D3 D4 D8 D10
(*)Coñecer o funcionamento e composición do sistema financeiro español: *instituciones y mercados.	C4	D1 D10 D13 D18

Contidos

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

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

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Prácticas con apoio das TIC	20	46	66
Lección maxistral	26	55	81
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	0	2

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Prácticas con apoio das TIC	Resolución de varias probas durante o curso, en relación coas prácticas realizadas, que serán oportunamente anunciadas	35	C6 D3 D4 D13 D18
Exame de preguntas obxectivas	Resolución dunha proba o longo do cuatrimestre en relación cos coñecementos teóricos adquiridos.	25	C4 D1 C6 D3 D4 D8 D10 D13 D18

Exame de preguntas de desenvolvemento	Resolución dunha proba escrita presencial, sobre a parte teórica e práctica da materia, o mesmo día que o exame final.	40	C4 C6	D1 D3 D4 D8 D10 D13 D18
---------------------------------------	--	----	----------	---

Other comments on the Evaluation

Sistema de avaliación continua: Realizánsense ao longo do curso 3 probas, cunha *ponderación *do 35% (corresponde a practícalas en aula informática e deberá asistirse polo menos ao 80% das sesións), 25% (corresponde a un control teórico tipo test) e 40% (corresponde cun exame tradicional escrito con cuestións teóricas e exercicios prácticos) respectivamente. A última destas probas terá lugar o mesmo día que o exame final.

Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudante poderá optar a ser avaliado con exame final, que suporá o 100% da cualificación.

Igualmente poderase optar a ser avaliado con exame que suporá o 100% da cualificación na segunda convocatoria.

A avaliación da convocatoria fin de carreira, consistirá na resolución dunha proba escrita presencial, sobre a parte teórica e practica dá materia. Na convocatoria de Fin de carreira, o exame suporá 100% dá cualificación.

As datas dos exames da materia *podran ser consultadas na páxina web do Grao en Comercio <https://fcomercio.uvigo.es/>

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Contabilidade financeira/V06G270V01301

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Other comments

OS COÑECEMENTOS BÁSICOS DAS MATERIAS SILADAS SON IMPRESCINDIBLES PARA UN SEGUIMIENTO NORMAL DA MATERIA

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

IDENTIFYING DATA				
Planificación de recursos de información integrados				
Subject	Planificación de recursos de información integrados			
Code	V06G270V01503			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
Lecturers	Sandoval Pérez, María de los Angeles			
E-mail	sandoval@uvigo.es			
Web				
General description	A materia céntrase no estudo dos recursos de información necesarios para o correcto funcionamento da empresa. Estúdase como as Tecnoloxías da Información e Comunicación (Tics) poden contribuír á mellora da xestión empresarial, analizando as principais aplicacións que permiten explotar a información e o coñecemento, xerados tanto no interior como no exterior da empresa.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Code	
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.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.

Resultados previstos na materia			
Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Saber analizar a información necesaria para o correcto funcionamento da empresa.	B1 B2	C5	D10
Saber utilizar as ferramentas informáticas necesarias para a xestión da información na empresa		C4 C24	D5

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

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Seminario	6	0	6
Traballo tutelado	4	100	104
Traballo tutelado	4	1	5
Lección maxistral	11	0	11
Prácticas con apoio das TIC	22	0	22
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

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

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

Avaliación						
	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Traballo tutelado	Realización dun traballo práctico sobre un tema libremente elixido polo alumno, consistente no deseño de datos, almacenamento e recuperación de información en bases de datos.	20	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10	
Traballo tutelado	Controlarase a realización das actividades propostas nas clases teóricas, co obxectivo de presentar e/ou comprobar a correcta comprensión dos contidos da materia.	10	B1 B2	C4 C5	D5 D10	
Prácticas con apoio das TIC	Controlarase a asistencia e realización das tarefas establecidas nas prácticas da aula de informática, relacionadas coa xestión e explotación da información na empresa.	10	B1 B2	C4 C24	D5 D10	
Exame de preguntas obxectivas	Test test/preguntas curtas, sobre os contidos desenvolvidos na materia.	30	B1 B2	C4 C5 C24	D5 D10	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución dun exercicio práctico de deseño de datos e consultas de información	30				

Other comments on the Evaluation
Para superar a materia requírese obter como mínimo 1.5 puntos tanto no examen de preguntas obxectivas como na resolución do exercicio práctico (puntuados, cada un, sobre 3). De no ser o caso, a nota será o resultado de suma-la puntuación de todas as probas exceptuando o traballo práctico sobre un tema libre.

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

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

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

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

Diamandis, Peter H.; Kotler, Steven, **El futuro va más rápido de lo que crees "Cómo la convergencia tecnológica está transformando las empresas, la economía y nuestras vidas**, 978-84-234-3215-8, Ediciones Deusto, 2021

Palacios Marqués, Daniel, **Negocios digitales**, 978-84-368-4593-8, Pirámide, 2022

Antonio Postigo Palacios, **Bases de datos**, 9788413660769, Paraninfo, 2021

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

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

Recomendacións

Other comments

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

IDENTIFYING DATA**Foreign commercial management**

Subject	Foreign commercial management			
Code	V06G270V01504			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3rd	1st
Teaching language	Spanish			
Department				
Coordinator	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
Lecturers	Monteagudo Cabaleiro, Antonio			
E-mail	antonio.monteagudo@gmail.com			
Web				
General description	(*)As últimas décadas foron testemuña dun enorme desenvolvemento das tecnoloxías da comunicación e da libre circulación de mercadorías e capitais, así, as economías experimentaron unha forte internacionalización. Este feito supuxo para a empresa tanto unha oportunidade como un reto. O mercado pasa a ser mundial, e faise preciso coñecer as oportunidades e os riscos existentes (e a forma de realizar a cobertura dos mesmos). O obxectivo desta materia é profundar no manexo dos medios de pago internacionais, os medios de contratación, medidas de política comercial, obstáculos ao comercio, medidas de fomento da exportación, xestión aduaneira, transporte internacional ou os INCOTERMS.			

Training and Learning Results

Code	
B1	CG1. To acquire knowledge of management, instrumental techniques and the most advanced, innovative elements in the study of commercial activity with the purpose of using them in commerce.
B2	CG2. To apply the knowledge acquired in professional practice in the future, developing the conceptual and operative abilities of future business managers in the context of a dynamic global economy undergoing a continuous process of change and innovation.
B3	CG3. To compile, process and interpret social, economic and legal data that will allow one to give an informed opinion on relevant issues in the commercial field.
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.
B5	CG5. To acquire skills for leadership, independent learning, teamwork, motivation and flexibility, as well as for responsible and ethical behavior in order to deal appropriately with all the agents working in the organization and in the professional sphere.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C1	CE1. To be familiar with the fundamental concepts and the development of the economy and business activity from a triple perspective: economic development, structural change and internationalization.
C6	CE6. To be able to find, select and analyze information, documentation and other instruments of economic, juridical and social character concerning domestic and international commerce, with the aim of guiding the design and implementation of the strategy and the operative management of commerce.
C13	CE13. To know the tax regulations, in particular, those pertaining to transactions, with the aim of acquiring the ability to fill in the relevant tax return forms, as well as the legal framework of taxation liability and the procedures of tax enforcement, in particular, liquidation, collection and inspection.
C14	CE14. To understand and be able to analyze the socioeconomic role of entrepreneurs and professional managers, and to be able to draw up a business plan.
C16	CE16. To be familiar with the juridical treatment of commercial contracts, learning to interpret them and to know the basic principles of their writing and enforcement through different types of compliance and payment, particularly through trade bills, and acquiring skills for their extension and understanding of the consequences of their use.
C23	CE23. To be familiar with and be able to use available information resources for internationalization, draw up plans of internationalization and carry out the usual operations and formalities of external trade: transportation, customs and health safety procedures, payment methods, etc.
C24	CE24. To use the computer tools and the statistics, accounting, financial and marketing concepts and techniques for the production and interpretation of reports and for comprehensive planning and management: functions of the supply chain and delivery to the customer, commercial risk management, financial and accounting management, among others, through use of tools like web technologies, database management, electronic transmission of data, electronic commerce, CRM and integrated systems.
C26	CE26. To be able to use the personal skills, attitudes and knowledge acquired in the academic context through simulation of real situations of professional practice and through contact with the business world by means of the experience acquired with internships.

D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).
D2	CT2. Internet communication skills and use of multimedia tools.
D3	CT3. Ability to learn and work independently, and work planning and organization skills.
D4	CT4. Analysis, synthesis and critical-thinking skills.
D5	CT5. Ability to apply the theoretical and practical knowledge acquired in the academic context, in particular to apply multidisciplinary knowledge and thinking.
D6	CT6. Ability to make decisions and solve problems.
D7	CT7. Ability to listen actively and skills for non-verbal communication, persuasion, negotiation and presentation.
D8	CT8. Leadership and teamwork skills.
D9	CT9. Tolerance. Ability to appreciate different points of view.
D10	CT10. Understanding of social, organizational and technical systems.
D11	CT11. Ability to adapt to new situations.
D12	CT12. Creativity.
D13	CT13. Ability to take on responsibilities and get fully involved at work.
D14	CT14. Firmness, determination, perseverance and ability to work under pressure.
D15	CT15. Commitment to professional ethics.
D16	CT16. Entrepreneurship.
D17	CT17. Attention to detail, precision, striving for continuous improvement.
D18	CT18. Ability to reflect on one's own performance.

Expected results from this subject

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
(*)	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B6	C16
		C23
		C24
		C26
(*)	B1	C1
	B2	C6
	B3	C13
	B4	C14
	B5	C16
	B6	C23
		C24
		C26
(*)		D1
		D2
		D3
		D4
		D5
		D6
		D7
		D8
		D9
		D10
		D11
		D12
		D13
		D14
		D15
		D16
		D17
		D18

Contents

Topic	
PART I. INTRODUCTION	1.1 Foreign, domestic and international trade. International economic organizations.
1. Basic concepts.	1.2 International business operations.
	1.3 Simple theory of Balance of Payments. The balance of payments of Spain.

2. The international sale.	2.1 The contract of international sale of goods. 2.2 The conditions and means of payment. 2.3 Commercial terms of international sale (INCOTERMS).
PART II. TAXATION AND RELATED ASPECTS	
3. External protection.	3.1 Protection instruments: concept and classification. Description of the most common instruments. 3.2 Import and export trade regimes.
4. Customs duty and VAT.	4.1 Concept and classification of customs duties. 4.2 The Combined Nomenclature and TARIC. 4.3 Procedures to determine the customs value. Customs clearance. 4.4 VAT in foreign relations.
PART III. EXPORT PROMOTION	
5. Export promotion policy.	5.1 Organizations and programs to support exports in Spain. 5.2 Tariff instruments (inward processing traffic). 5.3 Official export credit.

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lecturing	23	19	42
Seminars	22	40	62
Problem and/or exercise solving	1	15	16
Objective questions exam	1	7	8
Essay questions exam	2	20	22

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies

	Description
Lecturing	Exposure of theoretical concepts in classes encouraging student participation.
Seminars	Activity focused on work on a specific topic, which allows to deepen or complement the contents of the subject. They can be used as a complement to theoretical classes.

Personalized assistance

Tests	Description
Essay questions exam	During tutorial hours. Tutorials may be carried out online (email, videoconference, MOOVI forum,...) under the modality of prior consultation.
Problem and/or exercise solving	During tutorial hours. Tutorials may be carried out online (email, videoconference, MOOVI forum,...) under the modality of prior consultation.

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Lecturing	Participation in classes	5		C1 D4 C13 D6 C14 D7 C16 D11 C23
Seminars	Participation in seminars	20	B5	C13 D2 C23 D3 D5 D6 D8 D9 D11 D13 D15 D16 D17 D18
Objective questions exam	Objective questions exams	35		C13 D3 C23 D4
Essay questions exam	Theoretical and practical questions	40		C13 D3 C23 D4

Other comments on the Evaluation

Continuous Evaluation:

This subject follows the system of continuous evaluation. However, students can explicitly renounce continuous evaluation by requesting it via email to the course faculty before November 1st.

Students in continuous evaluation are required to fulfill certain requirements:

- Attend practical classes (minimum 80%) and complete the practical activities assigned (usually 1 per practical class). The justifications for non-attendance will be analyzed for each particular situation.
- Complete all scheduled activities for the practical classes. Therefore, if a student is unable to attend a class (with justified reasons), they must submit the task(s) or activity(ies) within 3 days after the maximum submission date. Non-attendance will not be taken into account solely for calculating the minimum attendance percentage (80%).
- Pass all tests, practicals, and/or exams, meaning each main component of the course (practicals and exams) must be passed separately in order to be eligible for the continuous evaluation average.
- The final grade will be calculated as follows:

(attendance and participation grade in classes) x 0.05 +

(grade for objective question exams) x 0.35 +

(grade for theoretical and practical question exam) x 0.40 +

(completion of exercises and assignments, both in-class and out-of-class) x 0.20.

GLOBAL Evaluation:

Students must pass the officially scheduled exam (with a minimum grade of 5), which will be different from the continuous evaluation exam.

The material that will be covered for both types of evaluation (continuous and global) in the final exam includes content from theoretical classes as well as practical classes, and all that content is available on Moovi.

Second Opportunity:

Students in Continuous Evaluation must take the official June/July exam only if they have not passed any of the proposed tests, practicals, and/or exams.

In the Global evaluation system, students must pass (5 out of 10) the officially scheduled exam. This exam will be different from the one taken by students in the continuous evaluation system.

The material that will be covered for both types of evaluation (continuous and global) in the final exam includes content from theoretical classes as well as practical classes, and all available content on Moovi.

End-of-Degree Exam:

In this session, the continuous evaluation system does not apply. Therefore, students must pass (5 out of 10) the exam on the officially scheduled date. The exam will cover both theory and practice.

Final Grades:

In all systems, opportunities, and sessions, passing requires achieving 50% of the maximum possible grade.

The exam dates can be consulted on the center's website: <https://fcomercio.uvigo.es>

Inappropriate behavior in the classroom (participation and attitude are evaluated) or improper use of mobile devices may negatively affect students' final grades.

Sources of information

Basic Bibliography

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

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

Complementary Bibliography

Cámara de Comercio Internacional, **Incoterms 2020: reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales**, 2019

Páginas web recomendadas, www.wto.org,

Páginas web recomendadas, www.europa.es,

Páginas web recomendadas, www.comercio.es,

Páginas web recomendadas, www.icex.es,

Páginas web recomendadas, www.igape.es,

Páginas web recomendadas, www.aeat.es,

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

International marketing/V06G270V01603

Taxation of business operations/V06G270V01605

Subjects that it is recommended to have taken before

Economics: Spanish and global economics/V06G270V01201

Mathematics: Mathematics/V06G270V01104

Other comments

This teaching guide anticipates the lines of action that must be carried out with the student in the subject and is conceived in a flexible way. Consequently, it may require readjustments throughout the academic year promoted by the dynamics of the classes and the real target group or by the relevance of the situations that could arise. Likewise, the students will be provided with the information and specific guidelines that are necessary at each moment of the training process.

IDENTIFYING DATA				
Language for intercultural negotiation: English				
Subject	Language for intercultural negotiation: English			
Code	V06G270V01505			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3rd	1st
Teaching language	English			
Department				
Coordinator	González Crespan, María Araceli			
Lecturers	González Crespan, María Araceli			
E-mail	acrespan@uvigo.es			
Web	http://https://moovi.uvigo.gal/course/view.php?id=3101			
General description	Study of the communicative aspects in Commercial English, focused on negotiations and the cultural components that affect communication. Practice of the four communicative skills as well as professional microskills with academic texts, both specific and authentic. Special attention will be paid to commercial negotiations and to company meetings (internal and external) in an international context, to the cultural aspects that affect commercial relations trade, and to the basic elements of the marketing mix.			

Training and Learning Results	
Code	
A4	Students will be able to present information, ideas, problems and solutions both to specialist and non-specialist audiences.
B4	CG4. To be able to communicate effectively, clearly, concisely and accurately both within the organization and with external agents in national and international contexts.
B6	CG6. To be familiar with different economic, legal, social and cultural situations and to acquire a global, multicultural perspective with the aim of guiding the strategies and operations targeting both national and international markets.
C3	CE3. To know and be able to interpret the social dimension of economic activity, the dynamics of social relations and the different cultural environments that shape commerce, consumer society and lifestyles.
C18	CE18. To know and be able to use the chosen foreign language (English, French or German) orally and in writing, with the aim of using it for professional purposes, particularly for commercial activities.
C23	CE23. To be familiar with and be able to use available information resources for internationalization, draw up plans of internationalization and carry out the usual operations and formalities of external trade: transportation, customs and health safety procedures, payment methods, etc.
D1	CT1. Oral and written communication skills both in the official languages of the respective Autonomous Communities and in the chosen foreign language (English, French or German).
D7	CT7. Ability to listen actively and skills for non-verbal communication, persuasion, negotiation and presentation.
D9	CT9. Tolerance. Ability to appreciate different points of view.
D12	CT12. Creativity.

Expected results from this subject			
Expected results from this subject		Training and Learning Results	
Communicate effectively, clearly and accurately, both inside the organisation and with external speakers in national and international contexts		A4 B4	D1 D7
Know and understand different economic, legal, social and cultural realities and acquire a global and multicultural perspective o guide the strategies and operations towards national and international markets		B6	D9 D12
Know and interpret the social dimension of the economic activity, the dynamics of social relations and the distinct cultural realities that configure commerce, the society of consumption and lifestyles, paying special attention to equality and diversity.		C3	D9
Know and use English in an inclusive, non-sexist way, in oral and written form, in order to apply it in professional situations and particularly in commercial activities.		A4 C18	D1
Know and use the available information resources for internationalization, elaborate plans of internationalization and solve regular operations for international trade: transport, insurance, customs clearance, health requirements, means of payment, etc.		C23	D7

Contents
Topic

Cultural diversity and trade	Company culture Intercultural contacts Conflict management Equality and diversity
Meetings	Chairing a meeting Decision making Expressing opinions, interruptions and clarifications Concluding and closing Inclusive and non-sexist language
Negotiations	Preparation and objectives Negotiation process Acceptance and confirmation Summary and conclusions Type of negotiation, tactics and strategies Inclusive and non-sexist language
Marketing mix	Product Price Place Promotion Written report and oral presentation

Planning

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Introductory activities	1	0	1
Lecturing	20	44	64
Laboratory practical	18	18	36
Objective questions exam	2	8	10
Simulation or Role Playing	4	0	4
Presentation	2	5	7
Portfolio / dossier	0	6	6
Objective questions exam	2	20	22

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies

	Description
Introductory activities	Presentation of the subject, work procedures and evaluation
Lecturing	Presentation of theory, discussion and instructions for activities and exercises.
Laboratory practical	Practice of communicative skills in small groups, through individual, pair or team activities.

Personalized assistance

Methodologies	Description
Laboratory practical	Sessions in small groups with special emphasis in the oral skills (comprehension and expression).

Assessment

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Objective questions exam	Test for units 1 and 2. It will include a variety of closed as well as short answer questions. There will be questions on vocabulary, language functions and appropriate use of English in context, reading, listening, writing and other issues such as the communicative content of the course (e.g. reflections on types and structure of meetings).	20	A4 B4 C3 D1 B6 C18 D7 C23 D9 D12
Simulation or Role Playing	It will consist of an activity to apply the knowledge of meetings and negotiation techniques. It might be a role play, a listening comprehension and/or a written activity. Part of all of it will be peer-reviewed.	15	B4 C18 D1 D7 D9
Presentation	Group activity about the marketing mix of a (new or existing) product/service or business idea when entering a new overseas market. You will present your findings in class.	10	A4 B4 C18 D1 B6 C23
Portfolio / dossier	Group activity about the marketing mix of a (new or existing) product/service or business idea when entering a new overseas market. You will need to write a full report.	15	A4 B4 C18 D1 B6 C23

Objective questions exam	Final test, including all the units and materials of the course. It will include a variety of closed as well as short answer questions. There will be questions on vocabulary, language functions and appropriate use of English in context, reading, listening, writing and other issues such as the communicative content of the course (e.g. reflections on types and structure of meetings).	40	A4 B4 C3 D1 B6 C18 D7 C23 D9 D12
--------------------------	--	----	---

Other comments on the Evaluation

ATTENDANTS: The evaluation will be continuous. 75% attendance is required. Arriving late will be considered non-attendance. Any activities requested inside or outside the classroom, with or without previous notice, must be delivered on time to be evaluated. The students who fail in January/February may take an exam in July (results will be 100% of the grade).

NON ATTENDANTS: Any student unable to meet the attendance requirement of 75% evaluation **must communicate it to the professor in the first month of class**. These students may take an exam at the end of the period of classes whose result will add up to 100% of the qualification. In the event of failing the subject, they may retake an exam in July.

Official exam dates will be published in the web page of Facultad de Comercio: <https://fcomercio.uvigo.es/>

N.B.: In case of plagiarism, the student will fail.

Sources of information

Basic Bibliography

Adichi, Chimamanda Ngozi, **The danger of a single story**, TEDGlobal, 2009

Cotton, David, **Market Leader Intermediate**, Pearson, 2010

Hobbs, Martin and Julia Starr Keddle, **Commerce 2**, Oxford University Press, 2007

Morrison, Janet, **The International Business Environment**, 1st edition, Palgrave, 2002

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

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

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

Complementary Bibliography

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

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

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

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

Powell, Mark, **International negotiations**, Cambridge University Press, 2012

Recommendations

Subjects that continue the syllabus

Language for international communication: English/V06G270V01807

Subjects that it is recommended to have taken before

Business Language: English/V06G270V01304

Other comments

A complete bibliography as well as the necessary material for the course, will be uploaded in the e-teaching platform Moovi.

NB: In order to foster the participation in complementary activities such as company visits, talks, round tables, lectures, seminars, etc, the final grade could increase up to 0.5 points. The professor will indicate which are the recommended activities and the student will show documentary proof of attendance. This will only be applicable for students who have passed the subject.

IDENTIFYING DATA**Language for intercultural negotiation: French**

Subject	Language for intercultural negotiation: French			
Code	V06G270V01506			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3rd	1st
Teaching language				
Department				
Coordinator				
Lecturers				
E-mail				

----- UNPUBLISHED TEACHING GUIDE -----

IDENTIFYING DATA				
Idioma para la negociación intercultural: Alemán				
Subject	Idioma para la negociación intercultural: Alemán			
Code	V06G270V01507			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	1c
Teaching language	Alemán Castellano			
Department				
Coordinator	Barsanti Vigo, María Jesús			
Lecturers	Barsanti Vigo, María Jesús			
E-mail	barsanti@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
General description	En este curso de Idioma para la negociación intercultural: Alemán, se profundizará sobre los contenidos y habilidades alcanzadas en la asignatura de Idioma Comercial I: Alemán. Se analizarán las necesidades en la empresa y en su entorno, su funcionamiento en el ámbito de las relaciones internacionales, así como la creación de empresas en el exterior y la financiación de la empresa y su mercado, el comercio exterior, las negociaciones y la compra-venta y la distribución y el transporte, además de los seguros y los pagos internacionales.			

Resultados de Formación y Aprendizaje

Code	
C3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.
C18	CE18. Conocer y saber utilizar a nivel oral y escrito, la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán) con el objeto de poder aplicarla en situaciones profesionales y particularmente en las actividades comerciales.
C26	CE26. Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.

Resultados previstos en la materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	C3 C18
Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.	C18
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.	C18
Saber elegir y aplicar técnicas de investigación social para el análisis de la realidad con el fin de orientar la estrategia comercial de la organización, así como saber evaluar las políticas comerciales.	C18
Saber emplear las habilidades personales, actitudes y conocimientos adquiridos en el contexto académico mediante la simulación de situaciones reales de la práctica profesional y a través del contacto con la realidad empresarial que proporcionan las prácticas de empresa.	C18 C26
Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	C18

Contenidos

Topic	
1. Der Genitiv	1. Vorlektion: Lerntipps
2. Das Verb: Präteritum, Perfekt und Plusquamperfekt.	2. Die Zwecke und die Konkurrenzfähigkeit
3. Modalverben.	3. Die Führung
4. Das Nomen: Deklination.	4. Die Finanzierung
5. Präpositionale Strukturen.	5. Anfrage und Angebot

6. Unbestimmte Pronomen.	6. Werbebrief und Nachfassbrief
7. Wechselpräpositionen.	7. Bestellung oder Widerruf und Lieferung
8. Die Pronomen.	8. Zahlung

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección magistral	10	0	10
Trabajo tutelado	5	0	5
Prácticas de laboratorio	34	0	34
Resolución de problemas de forma autónoma	0	96	96
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	5	5

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodologías	
	Description
Lección magistral	Presentación de contenidos teóricos y de actividades a realizar en el aula
Trabajo tutelado	Resolución de tareas y actividades orales y escritas
Prácticas de laboratorio	Presentación de trabajos, tareas y ejercicios
Resolución de problemas de forma autónoma	Preparación de tareas, trabajos y estudio de contenidos

Atención personalizada	
Methodologies	Description
Trabajo tutelado	En las horas de trabajo autónomo del alumno
Prácticas de laboratorio	En las horas prácticas de la materia y realizadas en grupo

Evaluación			
	Description	Qualification	Training and Learning Results
Trabajo tutelado	Corrección individualizada de los trabajos gramaticales y léxicos	30	C3 C18 C26
Resolución de problemas de forma autónoma	El alumno realizará ejercicios de tipo práctico sobre cuestiones gramaticales y léxicas.	30	C3 C18 C26
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba de carácter escrito sobre cuestiones gramaticales y léxicas aprendidas en el aula	40	C3 C18 C26

Other comments on the Evaluation

1ª convocatoria enero-mayo:

La evaluación y la consiguiente calificación del trabajo del alumnado se llevará a cabo con un procedimiento de evaluación continua de acuerdo con los porcentajes descritos más arriba. El examen final escrito se realizará la última semana de clase. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 4 para optar a superar la materia.

Los alumnos pueden renunciar a la evaluación continua: para ello presentaran un escrito indicando su expreso deseo de renuncia durante el primer mes de clase; la evaluación de la asignatura la obtendrán de la calificación alcanzada en un examen único final con el total del contenido de la asignatura. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

2ª Convocatoria junio-julio: Examen teórico-práctico escrito de los contenidos del curso por el 100% de la calificación. La nota del examen escrito no deberá ser inferior a 5 para superar la materia.

Fuentes de información
Basic Bibliography
Schlüter, Sabine, Menschen. Deutsch als Fremdsprache Berufstrainer A1 , 2020
Langenscheidt, Diccionario Moderno Alemán-Español/Español-Alemán , 2019

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

Recomendaciones**Subjects that it is recommended to have taken before**

Idioma comercial: Alemán/V06G270V01306

Other comments

Se recomienda tener conocimientos de lengua alemana. Nivel mínimo requerido A1.1

IDENTIFYING DATA				
Presentación e interpretación da información financeira				
Subject	Presentación e interpretación da información financeira			
Code	V06G270V01601			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
Lecturers	Crespo Domínguez, Miguel Ángel			
E-mail	macrespo@uvigo.es			
Web				
General description	Análise de a información financeira de as sociedades mercantís utilizando as súas contas anuais			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
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 financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.
D11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results
------------------------------------	-------------------------------

Capacidade para analizar e avaliar a situación económico-financeira de as sociedades mercantís.	B2	C4	D1
	B3	C6	D3
	B4	C20	D4
	B5	C24	D5
			D6
			D9
			D11
			D13
			D15
			D18

Contidos

Topic

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

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	19	45	64
Lección maxistral	27	56	83
Resolución de problemas e/ou exercicios	3	0	3

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

Description		Qualification	Training and Learning Results	
Lección maxistral	Resolución de unha proba escrita presencial, ao final de o cuatrimestre, sobre a adquisición de competencias de a materia. Esíxese un nivel mínimo obrigatorio (5/10) para superar a convocatoria.	25	B2 B3 B4 B5	C4 C6 C20 C24
Resolución de problemas e/ou exercicios	Evidencias de aprendizaxe a través de un conxunto de actividades propostas a o alumno para consolidar o seu proceso de aprendizaxe durante o curso académico e avaliadas en grupo reducido con carácter voluntario. Avaliación de habilidades de traballo en grupo e adaptación a contornas de traballo con especial énfasis en o comportamento social. Os alumnos que obtivesen máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media ponderada sexa igual ou superior a 5 puntos superarán a materia. O exame final mellorará a nota obtida na avaliación continua.	75	B2 B3 B4 B5	C4 C6 C20 C24
			D1 D3 D4 D5 D6 D9 D11 D13 D15 D18	

Other comments on the Evaluation

Habrán catro probas en avaliación continua, cada proba puntúa sobre 10 puntos pero a ponderación é: Contas Individuais 15%, Contas Consolidadas 15%, Analisis Contable 15% e Aspectos teóricos e Informes de Auditoria 30%.

Os estudantes que obtivesen máis de 4 puntos en cada proba e cuxa nota media ponderada sexa igual ou superior a 5 puntos superarán a materia.

O exame final permitirá mellorar a nota obtida en avaliación continua.

Alternativamente ao sistema de avaliación continua, o estudante poderá optar por ser avaliado cun exame final que suporá o 100% da cualificación.

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

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

Recomendacións

Subjects that continue the syllabus

Combinacións de negocios/V06G270V01703

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Contabilidade financeira/V06G270V01301

IDENTIFYING DATA				
Mercadotecnia internacional				
Subject	Mercadotecnia internacional			
Code	V06G270V01603			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Currás Valle, María Consuelo			
Lecturers	Currás Valle, María Consuelo			
E-mail	ccurras@uvigo.es			
Web	http://moovi@uvigo.gal			
General description	Esta materia desenvolve o seu contido no seo do proceso de internacionalización da empresa. Para iso trataranse temas relacionados coa mercadotecnia estratéxica análise e diagnóstico dos mercados internacionais e estratexias de acceso a devanditos mercados así como temas de mercadotecnia operativa relativos ás variables fundamentais da mercadotecnia			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
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.
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.
C26	CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Adquirir coñecementos sobre a xestión de o Marketing Internacional en unha contorna global.	B1	C1
	B6	C6
		C23
Aplicación de coñecementos e habilidades en a resolución de casos reais de empresas internacionais.	B2	C1
	B3	C6
	B5	C23
	B6	C24
		C26

Desenvolvemento e presentación de un plan de internacionalización para unha empresa real.	B2	C6
	B3	C23
	B4	C24
	B5	C26
	B6	

Contidos

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

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	24	30	54
Estudo de casos	16	31	47
Aprendizaxe baseado en proxectos	6	33	39
Actividades introdutorias	1	2	3
Exame de preguntas obxectivas	2	5	7

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

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

Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results
-------------	---------------	-------------------------------

Estudo de casos	Valorarase o desenvolvemento, presentación e entrega de os casos prácticos.	20	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Aprendizaxe baseado en proxectos	Valorarase o desenvolvemento según o calendario proposto así como o contido e presentación de o Plan de Internacionalización.	40	B1 B2 B3 B4 B5 B6	C1 C6 C23 C24 C26
Exame de preguntas obxectivas	Probas que combinan preguntas tipo test e resposta curta así como preguntas de aplicación práctica	40	B1 B2 B3 B4 B6	C1 C6 C23 C24 C26

Other comments on the Evaluation

Para seguir a asignatura por avaliación continua o alumnado debe participar e realizar as actividades planificadas nas sesións prácticas como mínimo nun 75% así como desenvolver as distintas fases do plan de internacionalización según o calendario previsto o inicio da materia. Ademais do antedito o alumnado poderá superar a materia coa realización de dous exames parciais eliminatorios de materia e si non fose así terán a opción do examen la fecha oficial establecida polo centro.

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

Os alumnos/as que non sigan a materia por avaliación continua deberán presentarse a o exame oficial establecido por o centro en o seu calendario de exames con unha puntuación de 0 a 10 e unha ponderación do 60% da nota final así como a realización e presentación previa a o exame de o Plan de Internacionalización de empresa que obteña unha cualificación de aprobado (≥ 5) e que terá unha ponderación do 40% na nota final da materia.

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Aparicio Varas, F, **Manual de comercio electrónico para la internacionalización**, 1ª, ICEX CECO, 2015
 Arteaga Ortiz, J. Coordinador, **Manual de Internacionalización**, 2ª, ICEX CECO, 2017
 Bradley, F y Calderón, H., **Marketing Internacional**, 5ª, Pearson-Prentice Hall, 2006
 Cateora, P.R., **Marketing Internacional**, 18ª, Mc.Graw Hill, 2020
 Cerviño, J., **Marketing Internacional: Nuevas perspectivas en un mercado globalizado**, 1ª, Mc. Graw Hill, 2006
 Cerviño, J., **Marcas Internacionales: cómo crearlas y gestionarlas**, 1ª, Pirámide, 2002
 Cerviño, J., **Marketing Sectorial**, 1ª, ESIC, 2008
 Kotler, P. y otros, **Marketing Internacional de lugares y destinos**, 1ª, Pearson-Prentice Hall, 2007
 Llamazares García-Lomas, O., **Plan de Internacionalización para empresas**, Global Marketing, 2017
 Llamazares García-Lomas, O., **Marketing Internacional**, Global Marketing, 2016

Complementary Bibliography

Ortega Gimenez, A., **Plan de Internacionalización Empresarial**, ESIC, 2015
 Roger A. Kerin y Steve W. Harley, **Marketing**, 13ª, Mc.Graw Hill, 2018
 Real Instituto Elcano, **Think-tank español líder en estudios internacionales y estratégicos, y un centro de pensamiento de referencia en Europa y en el mundo.**
 Foro de Marcas Renombradas Españolas, **Organización público privada especializada en la internacionalización de empresas**,

Recomendacións

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

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

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Idioma comercial: Inglés/V06G270V01304

Mercadotecnia estratéxica/V06G270V01403

IDENTIFYING DATA				
Dereito do traballo				
Subject	Dereito do traballo			
Code	V06G270V01604			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán Galego			
Department				
Coordinator	Martínez Fernández, Rafael			
Lecturers	Aíras Cotovad, Xurxo Anxo Martínez Fernández, Rafael			
E-mail	rafaelmartinezfernandez@yahoo.es			
Web				
General description	(*)Coñecer a regulación esencial de as relacións laborais individuais e colectivas; así como o esquema específico de fontes de o que dimana dita regulación			

Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Code	
C12	CE12. Entender a normativa reguladora das relacións laborais e da seguridade social, adquirindo a capacidade de informar e xestionar en materia de emprego, contratación laboral e riscos para a saúde asociados ás tarefas, adquirindo capacidades e destrezas para a confección de nóminas, cotizacións sociais e finiquitos.
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.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

Resultados previstos na materia		
Expected results from this subject	Training and Learning Results	
Ser capaz de aprehender sistematicamente u ordenamiento xurídico-laboral.	C12	D3 D4
Ser capaz de identificar os problemas xurídicos de o Dereito de o Traballo e abordar a súa solución en unha perspectiva interdisciplinar.	C12	D3 D4 D5
Ser capaz de seleccionar e gestionar información e documentación laboral.	C12	D4 D5 D15 D17
Coñecer os principios básicos de a contratación laboral e a funcionalidad de os seus diferentes tipos.	C12	D4 D5 D6
Capacidade para traballar individualmente e en equipo.	C12	D3 D4 D8 D9 D15

Contidos
Topic

PARTE I: INTRODUCCION E FONTES.

TEMA 1. CONCEPTO E AMBITO APLICATIVO DE A DISCIPLINA.

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

TEMA 2. FONTES DE O DEREITO DE O TRABALLO.

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

PARTE II: A RELACION INDIVIDUAL DE TRABALLO

TEMA 3. O CONTRATO DE TRABALLO.

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

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

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

TEMA 5. MODALIDADES DE CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 6. A RETRIBUCION.

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

TEMA 7. TEMPO DE TRABALLO.

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

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

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

TEMA 9. A SUSPENSION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

TEMA 10. A EXTINCION DE O CONTRATO DE TRABALLO.

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

PARTE III: DEREITO COLECTIVO DO TRABALLO.

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

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

TEMA 12. A NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

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

Planificación			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Estudo de casos	20	2	22
Lección maxistral	25	20	45
Exame de preguntas obxectivas	1	41	42
Resolución de problemas e/ou exercicios	1	0	1
Exame de preguntas de desenvolvemento	2	38	40

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente	
	Description
Estudo de casos	As clases prácticas dedicaranse a o debate con o profesor de os supostos prácticos suscitados previamente por este. A súa finalidade é que o alumno aplique os seus coñecementos teóricos de face a a resolución de casos reais.
Lección maxistral	

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

Avaliación				
	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Exame de preguntas obxectivas	Neste apartado valóranse os coñecementos do alumnado a través de dous probas tipo test, de 1 punto cada unha, polo que as probas tipo test supoñen un total de 2 puntos.	30	C12	D5
Resolución de problemas e/ou exercicios	Neste apartado valórase a resolución de problemas prácticos expostos polo profesor. É obrigatoria a participación activa para ter por presentade a práctica.	30		D3 D4 D5 D6 D9
Exame de preguntas de desenvolvemento	Neste apartado valórase o resultado obtido mediante o exame final. A nota máxima que se poderá alcanzar no devandito exame será de 6,5 puntos, dos que 5 puntos corresponderán á parte teórica e 1,5 puntos á parte práctica. Para que a nota obtida polos conceptos correspondentes á avaliación continua pódase sumar á nota obtida no exame final, haberá que obter en cada unha das partes da proba unha cualificación mínima de 4 puntos sobre 10.	40	C12	D3 D5

Other comments on the Evaluation

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

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

Molero Manglano, Carlos, **Manual de Derecho del Trabajo**, Última edición,

Palomeque López, M.C.; Álvarez de la Rosa, M., **Derecho del Trabajo**, Última edición,

AAVV, **Legislación de normas laborales y de Seguridad Social**, Última edición,

Recomendacións

Other comments

Recoméndase a asistencia ás clases -tanto as sesións teóricas como as prácticas- provistos dos textos legais obxecto de explicación e traballo.

IDENTIFYING DATA				
Tributación das operacións comerciais				
Subject	Tributación das operacións comerciais			
Code	V06G270V01605			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Barreiro Carril, María Cruz			
Lecturers	Barreiro Carril, María Cruz Millán Cidón, José Ramón			
E-mail	mcruzbarreiro@uvigo.es			
Web	http://https://www.uvigo.gal/es/universidad/administracion-personal/pdi/monica-garcia-freiria			
General description	(*)Los impuestos y el sistema tributario en su conjunto tienen indudables consecuencias en la actividad comercial o empresarial puesto que acompañan todas las fases de una actividad económica: el inicio, el ejercicio de la misma o las ventas que se realizan y, finalmente, el cese o transmisión del negocio. Además, el conocimiento de las consecuencias tributarias de los actos del empresario permite planificar adecuadamente las operaciones y sus costes, así como evitar consecuencias como el pago de multas, intereses o liquidaciones complementarias.			
	La asignatura pretende que el alumnado sea capaz de conocer las obligaciones tributarias que le corresponden y la fiscalidad aplicable a los beneficios de las operaciones empresariales y, sobre todo, del comercio de bienes o servicios.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code

Resultados previstos na materia

Expected results from this subject Training and Learning Results

Contidos

Topic

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

*VI.- IMPOSTOS ESPECIAIS.

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

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	24	45	69
Seminario	20	26	46
Exame de preguntas de desenvolvemento	3	30	33
Observación sistemática	2	0	2

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa
Seminario	Atenderanse e resolveranse dúbidas do alumnado respecto dos contidos, actividades e/ou exercicios que foran propostos para adquirir as competencias perseguidas. As sesións de tutorización poderán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico ou videoconferencia) baixo a modalidade de concertación previa.

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas de desenvolvemento	Avaliarase o alumno que utilice o sistema de avaliación continua segundo os seguintes criterios: 1º) Primeira proba parcial, que se realizará á metade do cuadrimestre (40%), 2º) Segunda proba parcial, que se realizará ao final do cuadrimestre (40%). As dúas probas escritas parciais son obrigatorias, constarán dunha parte unha práctica e outra teórica, ambas realizadas durante o período lectivo. A parte práctica de cada unha das dúas probas suporá un 20%, mentres que a parte teórica de cada unha das dúas probas suporá o 80% da nota. Cada un de estas dúas probas parciais son liberatorias sempre que o alumno acade unha cualificación mínima de 5 sobre 10, polo que se o alumnado ten aprobadas ambas probas non precisará realizar o exame ou proba final, como requisito para aprobar a materia. Avaliación global do alumnado: a súa cualificación estará composta polo 70% da nota obtida no exame teórico escrito e o 30% da nota obtida no exame práctico escrito, sendo ambas probas diferentes ás realizadas polo alumnado de avaliación continua, na que se avaliarán todas as competencias.	80	

Observación sistemática	Asistencia regular, participación activa en clase e actividades organizadas pola Área de Dereito Financeiro e Tributario (20%). Aos efectos de poder realizar esta última avaliación controlárase a asistencia a clase.	20
-------------------------	---	----

Other comments on the Evaluation

O temario que figura no apartado de contidos constitúe unha versión resumida das leccións que serán obxecto de examen.

Oportunamente, ó comezo do curso académico, proporcionaráselle ao alumnado un temario máis detallado cos epígrafes que conforman cada lección.

PRIMEIRA OPORTUNIDADE DE EXAMEN:

1.-Según se establece no Regulamento de Avaliación, a calificación e a calidade da docencia e do proceso de aprendizaxe do estudiantado (aprobado polo Claustro da Universidade de Vigo o 18 de abril de 2023), o alumno/a deberá manifestar a súa intención de non acollerse ao sistema de avaliación continua conforme ao procedemento e adata establecidos polos órganos competentes do Centro.

2.- O/a alumno/a que se acolla ao sistema de avaliación continua será avaluado conforme aos seguintes criterios: 1º) Primeira proba parcial, que se realizará a metade do cuatrimestre (40%), 2º) Segunda proba parcial, que se realizará ao final do cuatrimestre (40%), 3º) Asistencia regular, participación activa en clase e actividades organizadas pola Área de Dereito Financeiro e Tributario (20%). Aos efectos de poder realizar esta última avaliación se controlará a asistencia a clase.

As dúas probas parciais escritas son obrigatorias, constarán dunha parte práctica e outra teórica, realizadas ambas en período lectivo. A parte práctica de cada unha das dúas probas suporá un 20%, mentres que a parte teórica de cada unha das dúas probas suporá un 80% da calificación. Cada unha destas dúas probas parciais é liberatoria sempre que o/a alumno/a alcade unha calificación mínima de 5 sobre 10, de xeito que tendo superadas ambas probas non estará obrigado a realizar o examen ou proba final, como requisito para superar a materia.

3.- Avaliación global do alumnado: a súa cualificación estará composta polo 70% da nota obtida na proba teórica escrita e o 30% da nota obtida na proba escrita práctica, sendo ambas as dúas diferentes á realizada polo alumnado de avaliación continua.

4.- O exame final realizarase na data, lugar e hora sinaladas no calendario oficial aprobado para o efecto pola Xunta de Facultade para o curso 2023/2024. Así mesmo, os alumnos que así o desexen poderán optar á proba de teoría oral. Deberán avisar ao coordinador da materia o mesmo día, antes do exame.

A nota do exame final será a suma das cualificacións obtidas segundo os criterios e porcentaxes previamente establecidos.

-Alumnado que siga o sistema de avaliación continua: O alumno terá que realizar un exame final correspondente á materia que non superou nunha ou ambas as probas de avaliación continua realizadas ao longo do cuatrimestre. O exame final constará de dúas partes: unha proba teórica (que poderá ser escrita ou oral, a elección do alumno, e que representará o 80% da nota), e unha proba práctica (que suporá o 20% da nota). Para aprobar a materia é necesario que o alumnado obteña, como mínimo, unha nota de 4 sobre 10 no devandito exame final.

Así mesmo, a este exame final poderán concorrer os estudantes que superaran as dúas probas de avaliación continua realizadas durante o cuatrimestre no caso de que queiran aumentar a súa nota.

-Alumnado con avaliación global: a súa cualificación estará composta polo 70% da nota obtida na proba teórica (que poderá ser oral ou escrita a elección do alumnado) e o 30% da nota obtida na proba escrita práctica, ambos os dous. sendo diferente ao realizado polo alumnado de avaliación continua.

EXAME DE SEGUNDA OPORTUNIDADE:

1.- No exame de xuño/xullo, o alumno que se acollese ao sistema de avaliación continua só realizará unha proba final, que representará o 80% da súa nota final, e que constará de dúas partes: unha práctica escrita (en que se resolverán un ou varios casos prácticos, e que suporán o 20% da nota correspondente á proba final) e un teórico -que poderá ser escrito ou oral a elección do alumnado- (no que se formularán diferentes cuestións sobre o temario da materia, e que suporá o 80% da nota correspondente á proba final). En todo caso, o alumno deberá acadar unha nota mínima de 4 sobre 10 na proba final para que se teñan en conta as cualificacións obtidas pola asistencia regular, a participación activa nas clases e as actividades organizadas pola Área de Dereito Financeiro e Tributaria (20. %). De non acadarse esta nota mínima, a cualificación que se reflectirá na acta será a obtida no exame final.

2.- O alumnado que se someteu ao sistema de avaliación continua conservará, exclusivamente para a segunda

oportunidade de exame, a nota que obtiveran de asistencia regular e participación activa.

3.- Para o alumnado de avaliación global, a súa cualificación final estará constituída polo 70 % da nota obtida no exame teórico -que poderá ser escrito ou oral a elección do alumnado, logo de comunicalo ao coordinador da materia o mesmo día-, antes do exame- e o 30% da nota obtida na proba práctica escrita, ambas as dúas diferentes ás que cursen os alumnos de avaliación continua.

4.- A proba final, tanto de avaliación continua como de avaliación global, realizarase na data, lugar e hora especificadas no calendario oficial aprobado para o efecto pola Xunta de Facultade para o curso 2023/2024. Así mesmo, os alumnos que así o desexen poderán optar voluntariamente á proba de teoría oral. Deberán avisar ao coordinador da materia o mesmo día antes do exame.

AVISO ESPECÍFICO PARA O ALUMNADO QUE ASISTA Á CONVOCATORIA FINAL DE GRAO:

Na proba de Fin de Grao, a cualificación final estará composta polo 70% da nota obtida na proba teórica e polo 30% da nota obtida na proba práctica, ambas escritas.

A proba de Fin de Grao realizarase na data, lugar e hora sinaladas no calendario oficial aprobado para o efecto pola Xunta de Facultade.

AVISO ESPECÍFICO PARA O ALUMNADO QUE SOLICITE SER EXAMEN POLO TRIBUNAL (SÓ PARA O ALUMNADO QUE ESTÁ EN 4ª MATRÍCULA E POSTERIOR):

O exame constará de dúas partes (práctica e teórica) e será exclusivamente escrito.

As datas e horarios das diferentes oportunidades de exame son os especificados no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Facultade para o curso 2023/2024.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

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

Código Tributario, última edición, Thomson-Reuters Aranzadi,

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

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

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

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

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

PITA GRANDAL, A.M (Coordinadora), **Estudios sobre la Financiación de los Puertos**, Marcial Pons, 2017

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

Recomendacións

Subjects that continue the syllabus

Responsabilidade penal e administrativa no ámbito financeiro-tributario/V08G081V01943

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Dereito mercantil II/V08G081V01702

Subjects that it is recommended to have taken before

Réxime fiscal da empresa/V06G270V01405

Dereito civil I. Obrigas e contratos/V08G081V01301

Dereito civil II. Dereitos reais/V08G081V01404

Dereito civil III. Familia e sucesións/V08G081V01501

Dereito financeiro e tributario I/V08G081V01603

Dereito mercantil I/V08G081V01502

Other comments

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

IDENTIFYING DATA				
Estratexia empresarial e xestión de axudas				
Subject	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Code	V06G270V01606			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	3	2c
Teaching language	Castelán			
Department				
Coordinator	Lorenzo Paniagua, Javier			
Lecturers	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier			
E-mail	paniagua@uvigo.es			
Web				
General description	O obxectivo fundamental do curso é que o alumno saiba analizar, deseñar e poñer en práctica unha ampla gama de estratexias empresariais, e aprenda e saiba poñer en marcha os diferentes programas públicos de apoio financeiro, formativo e informativo de apoio á estratexia empresarial.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Code				
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.			
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.			
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.			
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vencellar o obxeto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.			
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.			
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.			
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

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
Coñecer as teorías que analizan a intervención de o estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipología e obxeto. Saber vincular u instrumento e condicións de os programas de promoción económica con a estratexia e actividades de a organización, así como saber instrumentalos en apoio de a estratexia empresarial.	A5	B2	C2 C23	D5
Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais de os diferentes subsistemas de as organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.		B1 B2	C4	D5
Coñecer os recursos informativos, financeiros e de servizos dispoñibles para o apoio a a internacionalización de a empresa	A5	B1	C2 C23	D5
Capacidade para realizar diagnósticos e tomar decisións empresariais		B1 B2	C2 C4	D5

Contidos

Topic				
TEMA 1: ESTRATEXIA EMPRESARIAL	O proceso de planificación empresarial			
	Concepto de estratexia e a súa vinculación coa vantaxe competitiva			
	Tipos de estratexias. Impulsores, freos e condicións de aplicación			

TEMA 2: A IMPLANTACIÓN DA ESTRATEXIA

O sistema de plans: coherencia temporal e funcional

O Plan Operativo anual: plans operativos e de capital. Orzamentos, previsións de tesourería e estados financeiros previsionais

TEMA 3: INTRODUCCIÓN Á PROMOCIÓN ECONÓMICA

A promoción económica como instrumento de política económica

A promoción económica como vínculo entre política económica e a estratexia empresarial

Clasificación dos programas de promoción económica

As fases dos proxectos: información, planificación, execución e control

O marco legal: a Lei 38/2003

TEMA 4: Os PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO Á ACTIVIDADE EMPRESARIAL

Programas públicos de apoio ao crecemento interno da empresa: axudas á internacionalización, ao investimento, ao acceso ao financiamento, etc.

Programas públicos de apoio ao crecemento externo da empresa: axudas á cooperación empresarial, á integración vertical e horizontal, etc.

Programas públicos de apoio á mellora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico e implantación da estratexia, implantación de sistemas de xestión, deseño, marcas e comercialización; formación e sistemas de información, calidade, eficiencia enerxética, etc.

Programas públicos de apoio ao emprendemento empresarial

Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	23	0	23
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	40	41
Exame de preguntas obxectivas	1	35	36
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	26	28

*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Metodoloxía docente

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

Atención personalizada

Methodologies	Description
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor.
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor.
Tests	Description
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos.
Exame de preguntas obxectivas	Probas de avaliación de contidos teóricos mediante preguntas tipo test.

Avaliación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Exame de preguntas de desenvolvemento	Os temas relacionados coa estratexia empresarial serán avaliados mediante preguntas de desenvolvemento. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, que liberará ao alumno dos contidos de estratexia empresarial nos exames finais.	40	A5 B1 C2 D5 B2 C4 C23

Exame de preguntas obxectivas	Os temas relacionados coa promoción económica serán avaliados mediante preguntas tipo test. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, o que liberará o alumno dos contidos de promoción económica nos exames finais.	20	A5 B1 C2 D5 B2 C3
Resolución de problemas e/ou exercicios	Na data que estableza o centro para a realización da proba final da primeira convocatoria, plantexarase un suposto de planificación operativa que sumará o 40 % da nota final. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba	40	A5 B1 C2 D5 B2 C4

Other comments on the Evaluation

O sistema de avaliación definido anteriormente corresponde a avaliación continua

Avaliación global:

Nas datas establecidas polo realizaranse os exames finais:

Calendario e horario de exames:

Primeira convocatoria: 06/07/2023 ás 16:00 h. Segunda convocatoria: 01/07/2023 ás 11:45 h.

Primeira convocatoria:

O alumnado que supere as probas de estratexia empresarial ou de promoción económica polo sistema de avaliación continua conserva a cualificación obtida nas devanditas probas e queda exento destes contidos na primeira convocatoria.

Os estudantes que non cumpran a condición anterior poderán presentarse ás probas de "estratexia empresarial" e "promoción económica", que consistirán nun exame de preguntas de desenvolvemento sobre os temas de estratexia empresarial e un exame tipo test sobre os temas de promoción económica.

Coas ponderacións establecidas para a avaliación continua, é necesario obter unha nota mínima ponderada de "aprobado" (5 sobre 10) para superar esta proba.

É necesario superar tanto o caso de planificación operativa como o exame teórico (estratexia empresarial e subvencións), cunha nota mínima de 5 sobre 10 en cada un deles, sendo a nota final a que resulte de aplicar as ponderacións establecidas para a avaliación continua.

Segunda convocatoria:

O alumnado que supere as probas de estratexia empresarial ou de promoción económica polo sistema de avaliación continua conserva a cualificación obtida nas devanditas probas e queda exento destes contidos na segunda convocatoria.

Na data establecida polo centro para a realización da proba final da segunda convocatoria, plantexarase un suposto de planificación operativa que sumará ata o 50% da nota final. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba.

Ademais, haberá un exame teórico sobre temas de estratexia empresarial e un exame tipo test sobre temas de promoción económica.

É necesario superar tanto o caso de planificación operativa como o exame teórico (nota mínima de 5 sobre 10 en cada un deles). A nota final calcularase pola media simple das notas obtidas no caso de planificación operativa e no exame teórico. Polo tanto, cos seguintes pesos:

Caso de planificación operativa: 50%

Proba de estratexia empresarial: 35% Test de promoción económica: 15% En función do desenvolvemento da materia, o profesor poderá propoñer traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame.

Bibliografía. Fontes de información

Basic Bibliography

Complementary Bibliography

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

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

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

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

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

Recomendacións

Subjects that it is recommended to have taken before

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Dereito do traballo/V06G270V01604

Other comments

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

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

Esta guía didáctica anticipa as liñas de actuación que deben levarse a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, poderá requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do colectivo destinatario ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, facilitaráselle ao alumno a información e pautas específicas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.
