



E.U. de Estudios Empresariales

(*)GUÍA EN CONSTRUCCIÓN. INFORMAC. PROVISORIA

(*)

GUÍA DOCENTE EN CONSTRUCCIÓN. DESCULPE AS MOLESTIAS

NOS PRÓXIMOS DÍAS INCLUIRASE TODA A INFORMACIÓN SOBRE OS TÍTULOS E AS SÚAS MATERIAS.

TODA A INFORMACIÓN EXISTENTE SÓ PÓDESE CONSIDERAR PROVISORIA E POLO TANTO SUXEITA A CAMBIOS

(*)EQUIPO DIRECCIÓN

(*)

EQUIPO DE DIRECCIÓN DA E.U.E.E DE VIGO

DIRECTOR: D. Patricio Sánchez Bello

SUBDIRECTOR DE DOCENCIA: D. Ricardo Luaces

SUBDIRECTOR DE CALIDADE E ESPAZO EUROPEO: D^a Pilar Muñoz

SUBDIRECTORA DE RELACIÓNS EXTERIORES: D^a Consuelo Currás

SECRETARIA: D^a Mar Riveiro

(*)UBICACIÓN

(*)

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER A SITUACIÓN NO MAPA PREMA NO SEGUINTE ENLACE OU BEN USE STREETVIEW. PARA ACCESO POR BUS: VITRASA FOTOS DO EDIFICIO CENTRAL DA E.U.E.E E DA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO Á E.U.ENX.TEC.IND.)



(*)COMO CHEGAR Á ESCOLA DE EMPRESARIAIS

(*)

(*)CALENDARIO ESCOLAR 2012-2013

(*)

CALENDARIO ESCOLAR 2012-2013

http://secxeral.uvigo.es/opencms/export/sites/secxeral/sites/default/microsites/sxeral/Secretaria_xeral/calend_acad_2012_13.pdf

(*)INSTALACIÓNS E SERVIZOS

(*) 

(*)BOLSAS E AXUDAS Ó ESTUDIANTE

(*) 

(*)ALUMNOS CON NECESIDADES ESPECIAIS

(*) 

(*)CULTURA, EMPREGO E ORIENTACIÓN Ó ALUMNO

(*) 

(*)SEGURO ESCOLAR

(*) 

(*)INTERCAMBIOS CON UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS E ESTRANX

(*) 

Grado en Comercio

Asignaturas

Curso 1

Código	Nombre	Cuatrimestre	Cr.totales
V06G270V01101	Economía: Microeconomía	1c	6
V06G270V01102	Empresa: Matemáticas comerciales	1c	6
V06G270V01103	Empresa: Principios de gestión responsable	1c	6
V06G270V01104	Matemáticas: Matemáticas	1c	6
V06G270V01105	Sociología: Sociología del consumo	1c	6
V06G270V01201	Economía: Economía española y mundial	2c	6
V06G270V01202	Economía: Macroeconomía	2c	6
V06G270V01203	Empresa: Fundamentos de contabilidad	2c	6
V06G270V01204	Empresa: Fundamentos de marketing	2c	6
V06G270V01205	Estadística: Estadística	2c	6

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Microeconomía**

Asignatura	Economía: Microeconomía			
Código	V06G270V01101			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Riveiro Perez, María del Mar			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús Riveiro Perez, María del Mar			
Correo-e	mriveiro@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	La materia pretende ofrecer al alumnado una visión de la economía desde un punto de vista global para luego hacerlo desde el punto de vista microeconómico, para lo cual se analizarán el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los diferentes agentes económicos:			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
A21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
B13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Lograr el manejo, por parte del estudiante de los conceptos básicos del análisis microeconómico, de modo que sean capaces de razonamientos económicos sencillos que le permitan mediante la representación simplificada de la realidad tratar los diferentes problemas económicos	A1 A6 A21	B1 B4 B5 B6
Desarrollar la capacidad de los estudiantes para analizar los efectos que sobre el comportamiento de los agentes económicos, y sobre los mercados, tienen los distintos cambios en la economía	A1 A21	B1 B4 B5 B6
Despertar el interés del alumnado respecto al análisis de los efectos de las políticas microeconómicas de manera que sean capaces de formar una opinión sobre la eficacia de un nuevo instrumento de política económica de cara a conseguir los objetivos para los que se creó.	A1 A6 A21	B1 B3 B4
Fomentar el trabajo en grupo y potenciar las habilidades para expresar y defender en público sus argumentos		B5 B6 B13

Contenidos

Tema

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

II. La conducta de los consumidores

Tema 2. Funcionamiento de los mercados: elementos básicos de oferta y demanda. La curva de oferta, la curva de demanda y desplazamientos. Equilibrio y mecanismo del mercado. La elasticidad. Efectos de la intervención del Estado. controles de precios e impuestos.
 Tema 3. Los gustos, el presupuesto y la elección del consumidor. Las cestas. Los gustos, la curva de indiferencia y la relación marginal de sustitución. La restricción presupuestaria y las variaciones de precios y renta. La elección. De la demanda individual a la demanda de mercado

III. La conducta de la empresa

Tema 4. Empresario y tipos de organización empresarial. Comportamiento empresarial en la toma de decisiones. La producción: tecnología y rendimientos de escala. La función de producción. Producto medio y marginal. Ley de rendimientos marginales decrecientes. Descripción de los rendimientos de escala.
 Tema 5. Los costes de producción. Coste económico y coste contable. Coste de oportunidad. Costes irre recuperables. Costes fijos y variables. De la función de producción a la curva de coste total, coste fijo y variable. Coste medio y marginal. El coste a largo plazo y la elección de la combinación de factores que minimizan costes (recta isocoste, isocuenta y relación técnica de sustitución, elección). Decisiones de producción.
 Tema 6. Maximización de beneficios y oferta competitiva. Ingreso total y beneficio. Ingreso marginal, coste marginal y maximización de beneficios. La curva de coste marginal y la decisión de oferta de la empresa competitiva. Curva de oferta de la empresa en competencia perfecta a corto y largo plazo. Equilibrio competitivo a largo plazo. Curva de oferta de la industria.
 Excedente del consumidor y del productor.

IV. Competencia imperfecta y fallos del mercado

Tema 7. El poder de mercado. Monopolio natural y barreras a la entrada. Decisiones de producción y precios. El ingreso y la maximización de los beneficios. El coste del monopolio en términos de bienestar. Oligopolio (diferentes modelos de actuación) y competencia monopolística. Efectos sobre el bienestar social. La actitud de los poderes públicos ante el ejercicio del poder de mercado.
 Tema 8. Externalidades, bienes públicos e información asimétrica. Externalidades e ineficiencia del mercado. Bienes públicos frente a otros bienes. El problema del parásito.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Resolución de problemas y/o ejercicios	14	14	28
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	4	8	12
Sesión magistral	28	56	84
Pruebas de respuesta corta	4	22	26

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios	En las clases prácticas se resolverán ejercicios que se le proporcionarán al alumnado para que los solucione. De ese modo, identificará aquellas cuestiones que le resultan más difíciles y podrá dirimir sus dudas en la clase. También se realizará el seguimiento de aprendizaje del estudiantado mediante pequeñas pruebas y ejercicios que tendrá que resolver en grupo.

Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Se efectuarán diversas actividades dirigidas a afianzar los conocimientos adquiridos por el estudiantado en las clases teóricas y prácticas. Se realizará el seguimiento del aprendizaje del estudiantado mediante pequeñas pruebas que tendrá que entregar
Sesión magistral	Las clases teóricas se impartirán en las 14 semanas del cuatrimestre. En ellas se expondrán de forma reducida los principales contenidos de los distintos temas, desarrollando con más detalle los puntos de mayor complejidad. Para un adecuado seguimiento y comprensión de las clases es necesario que el alumnado lea con anticipación la bibliografía básica recomendada para cada uno de los temas

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios	El estudiantado podrá utilizar las tutorías determinadas por el profesorado para recibir una atención personalizada, con el fin de resolver sus dudas de las clases teóricas y prácticas. Sería aconsejable que los alumnos repetidores se pongan en contacto personalmente con el profesor responsable de la materia

Evaluación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas y/o ejercicios	La resolución de ejercicios y problemas.	10
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	La resolución de ejercicios y cuestiones propuestos, que se proporcionarán al alumnado en la clase y cualquier otra actividad que permita realizar el seguimiento del aprendizaje del estudiante	30
Pruebas de respuesta corta	Examen escrito de preguntas de respuestas cortas	60

Otros comentarios sobre la Evaluación

La nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final que supondrá hasta el 60% de la nota final y de la nota de evaluación continua que supondrá el 40% de la nota final. El examen final (hasta 6 puntos) se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La evaluación continua (hasta 4 puntos) incluye la resolución de ejercicios y cuestiones de manera autónoma y la resolución de problemas y ejercicios en grupo.

Los alumnos que renuncien a la evaluación continua tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes y la nota final de la materia será la del examen final , el cual se valorará sobre 10 puntos.

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

Fuentes de información

- Pindyck, R. y Rubinfeld, D. , Microeconomía, Prentice Hall, 7ª edición, 2009,
- Blanco J. M. y Aznar, J. , Introducción a la economía, Mc Graw Hill, 4ª edición, 2004
- Krugman,Wels y, Olney, Fundamentos de economía,editorial Reverté, 2008
- Mankiw, N.G., Principios de Economía, Thomson, 4ª edición, 2007,
- Krugman, P y Wells, R. , Introducción a la economía : Microeconomía, editorial Reverté
- Bernanke, B y Frank, R., Principios de economía, Mc Graw Hill, 3º edición, 2007
- Gimeno, J. coordinador,Introducción a la economía : libro de prácticas : microeconomía , Mc Graw Hill

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Matemáticas comerciales**

Asignatura	Empresa: Matemáticas comerciales			
Código	V06G270V01102			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione FB	Curso 1	Cuatrimestre 1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Cabaleiro Casal, Roberto			
Profesorado	Buch Gomez, Enrique Juan Cabaleiro Casal, Roberto Gutierrez Solla, Antonio			
Correo-e				
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción general	La materia matemáticas comerciales se centra en el conocimiento tanto de las bases que fundamentan el proceso lógico-financiero, como una amplia casuística de operaciones susceptibles de valoración con criterios diversos.			

Competencias de titulación

Código	
A4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
A16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
A19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
A21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
A22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.
A24	CE24. Aplicar las herramientas informáticas y los conceptos y técnicas estadísticas, contables, financieras y de marketing para la generación e interpretación de informes y la planificación y gestión integral: funciones de la cadena de suministros y entrega al cliente, gestión del riesgo comercial, gestión contable y financiera, entre otros, mediante herramientas tales como las tecnologías Web, los gestores de bases de datos, la transmisión electrónica de datos, el comercio electrónico, los CRM o los sistemas integrados.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
B10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
B11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
B12	CT12. Creatividad.
B17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
B18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
------------------------------------	---------------------------------------

Saber los fundamentos básicos, conceptos y magnitudes fundamentales de la lógica financiera.	A4	B1 B3 B4 B10 B17 B18
Conocer y manejar de las expresiones matemáticas clásicas de mercado para la valoración de operaciones financieras diversas	A4 A21 A24	B1 B3 B4 B6 B10 B17 B18
Utilizar metodologías desarrolladas para la valoración de operaciones financieras compuestas	A4 A21 A22 A24	B1 B3 B5 B6 B10 B11 B12 B17 B18
Saber cuales son los elementos intervinientes y plantear y calcular las diferentes magnitudes en operaciones de formación y amortización de capitales.	A16 A22 A24	B3 B4 B5 B6 B10 B12 B17 B18
Conocer y disponer de las habilidades necesarias para la elección y discriminación de operaciones financieras en función de elementos identificadores de coste y/o rendimiento	A6 A16 A19 A21 A22 A24	B1 B3 B4 B5 B6 B12 B17 B18

Contenidos

Tema	
1. Fundamentos básicos	1.1. Conceptos básicos en la elección financiera 1.2. Leyes financieras 1.3. Suma financiera de capitales 1.4. Operación financiera 1.4.1. Concepto y elementos 1.4.2. Clasificación 1.4.3. Reserva matemática o saldo financiero 1.5. Magnitudes financieras
2. Regímenes Clásicos de Capitalización	2.1. Leyes financieras de capitalización 2.2. Operaciones financieras simples 2.3. Intereses 2.4. Tipos de interés 2.5. Comparaciones entre regímenes Anexo: Cuentas corrientes bancarias de depósito y de crédito
3. Regímenes Clásicos de Descuento	3.1. Leyes financieras de descuento 3.2. Operaciones financieras simples de descuento 3.3. Descuentos 3.4. Tantos de descuento Anexo: El descuento bancario
4. Rentas financieras ciertas	4.1. Concepto y elementos 4.2. Clasificación 4.3. Propiedades 4.4. Valor capital o financiero de una renta 4.5. Rentas discretas con rédito periodal constante 4.5.1. Con términos constantes 4.5.2. Con términos variables

5. Operaciones de amortización de capitales	5.1. Concepto 5.2. Planteamiento general 5.3. Periodos de Carencia 5.4. Métodos de amortización 5.4.1. Amortización americana 5.4.2. Progresivo o francés 5.4.3. Con cuotas de amortización constantes 5.4.4. Con términos variables 5.4.5. Con tipos indicados
6. Tantos de coste y rendimiento de las operaciones financieras	6.1. Introducción 6.2. Tantos de coste y de rendimiento nominales 6.3. Tantos de coste y de rendimiento medios 6.4. Tantos de coste y de rendimiento efectivos 6.5. Tasa anual equivalente (TAE)

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	24	24	48
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	12	28
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	2	40	42
Pruebas de respuesta corta	2	6	8
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	2	10	12

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

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

Atención personalizada

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

Evaluación

	Descripción	Calificación
Prácticas de laboratorio	Evaluación de las competencias adquiridas en función de las evidencias de las prácticas realizadas. El alumno presentará el trabajo de las prácticas realizadas con la utilización de medios informáticos sobre las que se evaluará su destreza en el manejo de estas herramientas, así como el conocimiento adquirido sobre la materia.	10
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre algunos aspectos concretos. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	30
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Pruebas para evaluación de las competencias que incluyen preguntas abiertas sobre un tema. Los alumnos deben desarrollar, relacionar, organizar y presentar los conocimientos que tienen sobre la materia en una respuesta extensa.	60

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico, mediante la realización de pruebas escritas, así como de la evaluación de las evidencias de las prácticas propuestas. Estas pruebas suponen el 40% de la calificación. En este proceso de evaluación continua realizará un prueba escrita global, que supondrá el 60% de la nota definitiva de la materia. Esta prueba final se calificará sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 4 puntos para que tengan efecto las valoraciones obtenidas en las pruebas anteriores.

Aquellos alumnos que no superen la evaluación continua tendrán que examinarse de la materia en un examen final

Los alumnos que no superen la materia por la evaluación continua anteriormente referida, deberán realizar el examen oficial final de la materia en las fechas establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia.

Los alumnos que concurran a la segunda convocatoria deberán realizar el examen oficial final de la materia en la convocatoria extraordinaria establecida por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo 5 puntos el aprobado.

Fuentes de información

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

BARQUERO LÓPEZ, M. J.; MAESTRO MUÑOZ, M. L. (2003). *Problemas resueltos de matemática de las Operaciones financieras*. Ed. AC. Madrid.

BONILLA, M. ; IVARS, A. ; MOYA, I (2006) : *Matemática de las operaciones financieras. Teoría y Práctica*. 2ª de. Ed. Thomson, Madrid.

GIL LUEZAS, M.A.; GIL PELÁEZ (1992): *Matemática de las operaciones financieras*. UNED. Madrid. Tomos I y II

PABLO LÓPEZ, A. DE (2002). *Matemática de las Operaciones Financieras*.. UNED. Madrid.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

GIL PELÁEZ, L. (1993) *Matemática de las operaciones financieras*. Ed. AC, Madrid.

GONZÁLEZ CATALÁ, V.T. (1995) *Análisis de las Operaciones financieras bancarias y bursátiles*. Ciencias Sociales, Madrid.

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

Asignatura	Empresa: Principios de gestión responsable			
Código	V06G270V01103			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Gonzalez-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Profesorado	Gonzalez-Portela Garrido, Alicia Trinidad			
Correo-e	tgonzalez-portela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción general	Se trata de presentar a la empresa como agente en el sistema económico, su gobierno, funcionamiento y estructura, así como la responsabilidad de su actuación con respecto a los agentes internos y externos.			

Competencias de titulación

Código	
A4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
A11	CE11. Comprender el concepto de calidad, sus implicaciones en el desarrollo de las tareas y funciones y su influencia en la reputación comercial, así como saber evaluar e implantar sistemas de gestión y normas de calidad.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
B18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Conocer las áreas funcionales de la empresa para disponer de una visión global de la organización en su entorno, así como de las funciones directivas que se orientan desde una perspectiva ética a la consecución de los objetivos empresariales.	A4 A6	B1 B18
(*)Aplicar los procedimientos de análisis y conocimientos adquiridos a la resolución de problemas y cuestiones concretas a nivel estratégico y operativo en el ámbito de las diferentes áreas funcionales de la empresa.	A4 A6	B18
(*)Capacitar al alumno para que comunique sus ideas de forma objetiva, sintética y comprensible para otros, con claridad, evitando las barreras de la comunicación y potenciando el trabajo en equipo.		B1 B18
(*)Comprender el rol del empresario y del directivo así como la naturaleza de sus funciones en la definición y consecución de los objetivos de la organización.	A4	B15 B18
Conseguir que el alumno comprenda la importancia de practicar una conducta responsable tanto organizativa como profesional con los agentes internos y externos.		B15 B18
Comprender el concepto de calidad, su repercusión en las tareas y funciones y su influencia en el desempeño comercial, así como saber implantar y evaluar sistemas de gestión y normas de calidad.	A4 A11	

Contenidos

Tema	
Tema 1. La empresa y su entorno. Subsistemas empresariales	(*)
Tema 2. El empresario y los objetivos empresariales.	(*)
Tema 3. Las funciones directivas y la administración empresarial.	(*)
Tema 4. Comportamiento ético o responsable	(*)

Tema 5. Las funciones directivas desde la perspectiva ética o responsable. (*)

Tema 6. Gestión de la calidad. (*)

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	28	0	28
Resolución de problemas y/o ejercicios	8	20	28
Estudio de casos/análisis de situaciones	8	20	28
Otros	2	0	2
Pruebas de respuesta corta	4	60	64

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio con ayuda de diverso material impreso o proyectado.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de ejercicios y cuestiones por parte del alumno de forma individual o en grupo bajo la supervisión del profesor.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura, bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor.
Otros	

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Tiempo reservado para orientar y atender al alumnado y resolver sus dudas en el proceso de adquisición de las competencias de la materia. El alumno dispondrá de esta atención personalizada en el horario de tutorías que a tal efecto será publicado en el centro.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba objeto de evaluación continua. Consiste en la resolución de forma individual o en grupo de cuestiones planteadas, guiadas y supervisadas por el profesor sobre la materia. Se evaluará la participación del alumno y la comprensión de la materia.	20
Estudio de casos/análisis de situaciones	Prueba objeto de evaluación continua. Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor. Se evaluará la participación del grupo y la comprensión de la materia.	5
Otros	(*)Actitud del alumno, asistencia y participación activa.	5
Pruebas de respuesta corta	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	70

Otros comentarios sobre la Evaluación

La descripción de esta guía está pensada para la modalidad presencial. La nota obtenida por el alumno en la parte presencial tendrá vigencia para las convocatorias a las que da derecho la matrícula de cada curso académico.

* La concreción de las actividades a realizar dependerá en gran medida del número de alumnos, medios para trabajar en grupo, etc.

Fuentes de información

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- Bueno Campos, E. (2004): *Curso Básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización*. Editorial Pirámide.
- Pérez Gorostegui, E. (2002): *Introducción a la Economía de la Empresa*. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A.
- Cuatrecasas, L. (2001): *Gestión Integral de la Calidad. Implantación, Control y Certificación*. 2ª edición. Gestión 2000, Barcelona.
- Camisón, C.; Cruz, S.; González, T. (2007): *Gestión de la Calidad: conceptos, enfoques, modelos y sistemas*, Pearson-

Prentice Hall, Madrid.

- Guillén Parra, M. (2006): *Ética en las organizaciones: Construyendo confianza*. Pearson-Prentice Hall, Madrid.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- González Hidalgo, E.; Ventura Victoria, J. (2003): *Fundamentos de Administración de Empresas*. Editorial Pirámide.

- Iborra, M.; Dasí, A.; Dolz, C.; Ferrer, C. (2007): *Fundamentos de Dirección de Empresas*. Editorial Thomson.

- Robbins, De Cenzo (2009): *Fundamentos de Administración*. Pearson-Prentice Hall, 6ª edición.

- Hitt, M.A. (2008): *Administración Estratégica: Competitividad y Globalización: conceptos y casos*. México, 7ª edición, International Thomson.

Recomendaciones

Otros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Matemáticas: Matemáticas**

Asignatura	Matemáticas: Matemáticas			
Código	V06G270V01104			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua Impartición				
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	Verdejo Rodriguez, Amelia			
Profesorado	Verdejo Rodriguez, Amelia			
Correo-e	averdejo@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descripción general	(*)A materia Matemáticas, na titulación de Grao en Comercio, ten como función primordial proporcionarlle ao alumnado a linguaxe, os coñecementos e as principais técnicas matemáticas básicas que precisará tanto na súa formación como no exercicio profesional.			
	Ademais, deberá contribuir a desenvolver o razoamento lóxico para a resolución de problemas, a capacidade de análise de datos, a interpretación de resultados e a síntese de conclusións; fomentando en todo momento a participación, a colaboración e o espírito crítico.			
	Para iso, buscarase a comprensión e o manexo dos conceptos e as técnicas fundamentais de álgebra lineal e cálculo; así como a súa aplicación a diversas áreas de estudo.			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A19	CE19. Estar capacitado para discriminar la información relevante, en particular los costes e ingresos, con objeto de apoyar el proceso de toma de decisiones, la valoración de inventarios, la planificación y control y la mejora continua.
A21	CE21. Identificar y resolver los problemas modelizables aplicados a las situaciones económicas mediante la aplicación de las técnicas matemáticas adecuadas, así como interpretar la solución que proporciona el modelo.
B2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
B13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
B17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
B18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
(*)Comprender algúns conceptos básicos do cálculo diferencial para funcións reais dunha e varias variables: derivadas parciais, función diferenciable, regra da cadea, función definida implícitamente, extremo/óptimo de funcións escalares.	A1 A19 A21	B3 B4 B5 B6 B17 B18
(*)Construir modelos simples de relación das variables económicas baseado no manexo da álgebra lineal e do cálculo diferencial.	A19 A21	B5 B6 B18
(*)	A19 A21	B4 B5 B6 B17 B18

(*)Argumentar de modo claro e rigoroso, tanto en forma oral como escrita.

A1
A19
A21
B2
B4
B5
B6
B13
B17
B18

Contenidos

Tema	
(*)Funcións reais dunha variable.	(*)Introducción: Gráficas e continuidade, funcións elementais. Derivabilidade: Interpretación económica, crecemento. Cálculo de derivadas.
(*)Cálculo matricial.	(*)Matrices. Suma e produto de matrices. Sistemas de ecuacións. Autovalores. Formas cuadráticas.
(*)Funcións de varias variables reais.	(*)Introducción: Gráficas, funcións elementais. Derivadas parciais. Cálculo de derivadas parciais. Vector gradiente. Matriz xacobiana. Regra da cadea. Derivadas de orde superior. Matriz hessiana.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	26	26	52
Resolución de problemas y/o ejercicios	14	14	28
Presentaciones/exposiciones	0.5	2	2.5
Tutoría en grupo	0.5	9	9.5
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	14	14
Prácticas de laboratorio	6	6	12
Actividades introductorias	2	1	3
Pruebas de tipo test	1	4	5
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	5	10	15
Pruebas de autoevaluación	0	9	9

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodoloxías

	Descrición
Sesión magistral	(*)Exposición por parte da profesora das liñas xerais dos contidos, teóricos e prácticos, sobre a materia; có obxectivo de facilitar a adquisición de coñecementos por parte do alumnado.
Resolución de problemas y/o ejercicios	(*)Traballo participativo e colaborativo. O alumnado debe desenvolver, de forma individual ou en grupo, as solucións adecuadas a unha serie de problemas e/ou exercicios que se formulan, relacionados coa materia. Dito traballo deberá ser abordado mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados.
Presentaciones/exposiciones	(*) Exposición por parte do alumnado, ante a docente e grupo de estudantes, dun tema que deberá realizarse en grupo. De modo excepcional, e previo permiso explícito, poderá levarse a cabo de maneira individual.
Tutoría en grupo	(*) Entrevista obrigatoria das/os estudantes que deben expoñer un mesmo traballo ca profesora da materia para asesoramento/desenvolvemento do mesmo. Cada grupo deberá ter, con a lo menos unha semana de antelación á exposición do tema, unha tutoría. Nela presentarse un esquema da exposición, exporase a distribución do traballo entre cada un dos membros do grupo, e responderase a tódalas cuestións, sobre a exposición e o traballo previo de cada un dos membros, que formule a profesora.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	(*) Formulación de problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. Propóranse despois de cada clase teórica. O alumnado, en grupo, debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma e entregalos na seguinte sesión de clase teórica. Serán corrixidos na correspondente clase práctica.
Prácticas de laboratorio	(*) Traballo en aula informática para o desenvolvemento dos coñecementos básicos cara ao manexo do programa de cálculo simbólico Maxima.
Actividades introductorias	(*) Terá lugar o primeiro día de clase. Nesa sesión farase a presentación da materia e da plataforma Tema; así como a localización e descarga do programa Maxima. Aproveitarase tamén para realizar unha enquisa con información relevante sobre a materia.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Presentaciones/exposiciones	
Tutoría en grupo	

Evaluación		
	Descripción	Calificación
Resolución de problemas y/o ejercicios	(*) Valorarase o traballo realizado en cada unha das clases prácticas, e os resultados obtidos nas probas realizadas nelas. Ademáis valorarase o traballo realizado semanalmente, en grupo, na resolución dos exercicios e cuestións propostas ao final de cada sesión maxistral; así como a defensa de dito traballo que se realizará nas clases prácticas.	40
Presentaciones/exposiciones	(*) Exposición na que se valorará, fundamentalmente, a estrutura e presentación (claridade expositiva, uso de material multimedia, . . .) do tema.	5
Tutoría en grupo	(*) Valorarase o grado de implicación de cada membro no traballo do grupo cara a preparación da exposición do tema.	5
Prácticas de laboratorio	(*) Ao final de cada sesión de laboratorio informático, proporanse unha serie de exercicios para que resolva o alumnado utilizando o programa Maxima e que, no prazo establecido, deberán subir á plataforma nun documento, realizado có programa Maxima.	10
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	(*) Avaliaranse os contidos mediante probas de resposta longa teórico-prácticas, unha por cada tema, cunha ponderación do 30% cada un dos dous primeiros e do 40% o terceiro. Terán carácter liberatorio para aqueles estudantes que as superen. Para aqueles que non superen as probas parciais, haberá unha global de toda a materia.	40

Otros comentarios sobre la Evaluación

Fuentes de información

- Besada Morais, M.; et al., **Cálculo de varias variables: Cuestiones y ejercicios resueltos.**, Pearson Educación,
- Blanco García, S.; et al., **Matemáticas Empresariales I: Enfoque teórico-práctico. Vol.1. Álgebra Lineal**, AC Thomson,
- Blanco García, S.; et al., **Matemáticas Empresariales I: Enfoque teórico-práctico. Vol. 2. Cálculo diferencial.**, AC Thomson,
- Calvo, M. E.; et al., **Problemas Resueltos de Matemáticas Aplicadas a la Economía y la Empresa.**, AC Thomson,
- Cámara Sánchez, A.; et al., **Problemas Resueltos de Matemáticas para Economía y Empresa.**, AC Thomson,
- Demana, F.D.; et al., **Matemáticas Universitarias Introductorias con Nivelador Mymathlab.**, Pearson Educación,
- Jarne, G.; et al., **Matemáticas para la Economía: Álgebra Lineal y Cálculo Diferencial**, McGraw Hill,
- Jarne, G.; et al., **Matemáticas para la Economía: Programación Matemática.**, McGraw Hill,
- Jarne, G.; et al., **Matemáticas para la Economía. Libro de Ejercicios: Álgebra Lineal y Cálculo Diferencial**, McGraw Hill,
- Larson, R.; Edwards, B.H., **Cálculo 1: De una variable.**, McGraw Hill,
- Larson, R.; Edwards, B.H., **Cálculo 2: De varias variables.**, McGraw Hill,

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Sociología: Sociología del consumo**

Asignatura	Sociología: Sociología del consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione FB	Curso 1	Cuatrimestre 1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, Maria Luz			
Profesorado	Bruna Quintas, Maria Cristina Carmen Varela Caruncho, Maria Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción general	La materia tiene como objetivo fundamental la de proporcionar al alumnado los conocimientos necesarios para entender el consumo como práctica social			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A3	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.
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
B9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
B11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
B15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocer la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	A1
Conocer la evolución del consumo según los cambios socio-económicos y pautas socio-culturales.	A1
Saber interpretar la dimensión social y simbólica del consumo como parte de los estilos de vida y de los consumos distintivos.	A3
Saber reconocer las identidades sociales, las sensibilidades y percepciones que desde los grupos sociales se da al consumo y a sus manifestaciones en el ámbito de la vida privada.	A1
Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico, en especial para aplicar los conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	B5
Desarrollar la capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.	B4
Capacidad para el trabajo en equipo.	B8
Compromiso ético en el trabajo.	B15
Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo	B3
Capacidad de adaptación a nuevas situaciones y apreciar diferentes puntos de vista.	B9 B11

Contenidos

Tema	
1. La sociedad de consumo: emergencia y consolidación.	- Aproximaciones a la sociedad de consumo: conceptualización y marco teórico. - Formación y consolidación de la sociedad de consumo de masas. - La sociedad de consumo en España.

2. Bases sociales y culturales del funcionamiento de los mercados.	- Constitución del sujeto social del consumo: la producción social de las necesidades y su satisfacción. - La importancia de las redes sociales en el funcionamiento de los mercados.
3. Configuración social del mercado y prácticas de consumo.	- Los efectos sociales y culturales de las prácticas de consumo. - Nuevos movimientos sociales y sus formas de vida y consumo.
4. Procesos de globalización y estilos de vida y consumo.	- Los nuevos espacios y estilos de consumo. - Identidades sociales, estilos de vida y prácticas de consumo.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	28	56	84
Estudio de casos/análisis de situaciones	11	11	22
Otros	0	0	0
Presentaciones/exposiciones	10	10	20
Pruebas de tipo test	2	22	24

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	-Exposición por parte de la profesora de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el alumnado.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar y completar conocimientos.
Otros	Participación e intervención en las clases teóricas y prácticas.
Presentaciones/exposiciones	-Exposición por parte del alumnado de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Presentaciones/exposiciones	Se llevará a cabo un seguimiento personalizado/tutorizado, individualmente o en grupo reducido, de los trabajos que se realicen.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará la resolución de los supuestos prácticos planteados.	15
Otros	Se valorará la participación e intervención en las clases teóricas y prácticas.	10
Presentaciones/exposiciones	Se valorará la profundidad del trabajo, la claridad de conceptos y la claridad expositiva	15
Pruebas de tipo test	Se realizará una prueba parcial sobre una parte de los contenidos de la materia. El alumnado que supere el examen parcial sólo tendrá que examinarse de la parte restante de la materia en la prueba final. El alumnado que no supere el examen parcial tendrá que examinarse de toda la materia en la prueba final.	60

Otros comentarios sobre la Evaluación

Los alumnos/as que no superen la materia por evaluación continua podrán presentarse al examen final según el calendario oficial del Centro, que será evaluado de 0 a 10 puntos.

En la segunda convocatoria los alumnos/as podrán presentarse al examen final según el calendario oficial del Centro, y será evaluado de 0 a 10 puntos.

Fuentes de información

ALONSO, L.E. (2005), *La era del consumo*, Madrid, Siglo XXI.

BAUMAN, Z. (2007), *Vida de consumo*, Madrid, FCE.

BAUDRILLARD, J. (1974), *La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras*, Barcelona, Plaza y Janés.

BOCOCK, R. (2000), *El consumo*, Madrid, Talasa.

BORRÁS CATALÁ, V. (2007), <>, en *Revista Española de Sociología*, Nº 8.

LIPOVETSKY, G. (2007), *La felicidad paradójica: ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo*, Barcelona, Prometeo y Moya.

RITZER, G. (1999), *La McDonalización de la sociedad. Un análisis de la racionalización en la vida cotidiana*, Barcelona, Aiel.

SENNET, R. (2006), *La cultura del nuevo capitalismo*, Anagrama, Barcelona.

VERDÚ, V. (2005), *Yo y tu; objetos y lujo (El personalismo real cultural del siglo XXI)*, Madrid, Debate.

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Economía española y mundial**

Asignatura	Economía: Economía española y mundial			
Código	V06G270V01201			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua Impartición				
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Abreu Sernadez, Luisa Fernanda			
Profesorado	Abreu Sernadez, Luisa Fernanda Santamaría Conde, Juan José			
Correo-e	fabreu@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Economía Española y Mundial es una materia básica que se imparte en el segundo semestre del primer curso del Grado en Comercio. Consta de un total de 6 créditos ECTS que se corresponden con 150 horas de trabajo del alumnado, de las cuales 50 son para realizar actividades presenciales, mientras que el resto son para actividades no presenciales.			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A3	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.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
B10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
(*)Conocer la evolución de la economía española en el marco de la mundial en las últimas épocas	A1	
(*)conocer el mercado de trabajo y los componentes institucionales de la economía, así como influyen en la distribución de la renta	A3	B10
(*)Observar y juzgar la evolución de la economía mundial actual, así como de la española en particular		B1 B3 B4 B5 B9
(*)Analizar la apertura exterior de la economía española	A1 A3	

Contenidos

Tema	
Tema 1. Etapas y rasgos definidores de la industrialización española.Situación en el contexto europeo.	Análisis de la estructura económica española que nos la permite situar en el marco europeo de crecimiento económico moderno.
Tema 2. Crecimiento económico y cambio estructural.	Evolución de las fuentes de crecimiento en las últimas décadas.
PARTE I. Introducción.	(*)(*)
PARTE II. Aspectos institucionales y distributivos.	(*)(*)
Tema 4. Sector público.	El papel del Estado y su acomodo a las pautas de la Unión Económica y Monetaria.
Tema 3. Mercado de trabajo.	Estudio del mercado de trabajo y su entorno institucional.

Tema 5. Distribución territorial de la renta.	Aspectos distributivos de la renta y situación en el marco Europeo.
PARTE III. Relaciones con el exterior.	(*)(*)
Tema 6. El sector exterior de la economía española.	Aspectos comerciales del intercambio de bienes y servicios.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Presentaciones/exposiciones	11	30	41
Trabajos de aula	3	5	8
Sesión magistral	28	50	78
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	8	15	23

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante el docente y un grupo de estudiantes de un supuesto práctico realizado sobre un caso real y relacionado con los contenidos de la materia. Se puede llevar a cabo de manera individual pero se recomienda en grupo. Los resultados de dicha exposición pueden dar lugar a una charla abierta o ser objeto de debate.
Trabajos de aula	Bajo la directriz y supervisión del profesor, el estudiante desarrolla proyectos o ejercicios vinculados al temario.
Sesión magistral	En estas clases se presentan los aspectos generales del programa de forma estructurada, haciendo especial énfasis en los fundamentos y aspectos más importantes o de difícil comprensión para el alumnado. Para esto el profesor facilitará a través de fotocopias o plataforma informática el material necesario para el trabajo del alumno. Se recomienda al alumno que trabaje previamente el material entregado por el profesor y consulte la bibliografía básica recomendada para completar la información, con el fin de seguir las explicaciones de los contenidos del programa con el mejor aprovechamiento. También, se realizarán problemas y ejercicios relacionados con el tema como complemento de la lección magistral. Con el objetivo de hacer un seguimiento del proceso de estudio y comprensión, se realizarán controles periódicos durante algunas sesiones magistrales fijadas previamente.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Presentaciones/exposiciones	Tiempo dedicado por el profesor para atender las necesidades y consultas del alumno relacionadas con la materia y con las actividades desarrolladas. El profesor informará sobre el horario disponible en la presentación de la materia.
Trabajos de aula	Tiempo dedicado por el profesor para atender las necesidades y consultas del alumno relacionadas con la materia y con las actividades desarrolladas. El profesor informará sobre el horario disponible en la presentación de la materia.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Presentaciones/exposiciones	Realización y exposición de un trabajo práctico sobre un caso real.	30
Sesión magistral	Comprobación de conocimientos y comprensión de conceptos esenciales.	60
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Análisis y comentarios sobre aspectos relevantes.	10

Otros comentarios sobre la Evaluación

Los alumnos que no superen la asignatura por evaluación continua explicitada anteriormente, podrán examinarse del examen oficial final de la materia establecido por el Centro en su calendario de exámenes, con una puntuación de 0 a 10, siendo el aprobado un 5.

La segunda convocatoria se evaluará mediante el examen extraordinario a celebrar para esta convocatoria, con una puntuación de 0 a 10, siendo el aprobado un 5.

Fuentes de información

Jose Luis García Delgado, **Lecciones de economía española**, 10 edición,
 José Luis García Delgado, **www.leccionesdeeconomía.es**,
 José Antonio Alonso, **Lecciones sobre economía mundial**, última edición,

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Macroeconomía**

Asignatura	Economía: Macroeconomía			
Código	V06G270V01202			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua	Impartición			
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Ferrero Martínez, María Dolores Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://webs.uvigo/freire-seren			
Descripción general	Este curso proporcionara a los alumnos dos clases de conocimientos. Por un lado, la comprensión de los problemas macroeconomicos, y por otro, la familiarización de las herramientas y los instrumentos analíticos que permitan analizar dichos problemas.			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A2	CE2. Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial.
A5	CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios.
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
A9	CE9. Conocer las instituciones más relevantes del Derecho de la empresa mercantil, adquiriendo capacidad para entender e informar sobre los principales aspectos jurídico-empresariales.
A10	CE10. Desarrollar los conocimientos necesarios para formular y analizar la información financiera relacionada con las combinaciones de negocios.
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
B10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
B11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
B18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.	A1	B3 B4 B18
(*)Comprender a linguaxe económica básica e o modo de pensar dos economistas	A2 A5	
Conocer las variables claves de la macroeconomía: producto interior bruto, índice de precios al consumo y tasa de paro.	A1	B3 B4 B18
(*)Capacidade de formular argumentacions simples de relación das variables económicas, baseados na utilización de instrumentos graficos	A6 A9 A10	
Saber analizar la teoría económica a corto plazo y las políticas macroeconómicas.	A1	B3 B4 B18
(*)Capacidade de xerar reflexións propias sobre problemas de natureza económica.		B6 B10 B11

Contenidos

Tema	
Tema 1. Visión general de la macroeconomía	1.1. De la microeconomía a la macroeconomía 1.2. Objetivos de la macroeconomía e instrumentos de la política macroeconómica 1.3. La medición de la renta de un país: el PIB 1.4. La medición del coste de la vida: el IPC
Tema 2. El equilibrio del mercado de bienes	2.1. El modelo Keynesiano: el consumo, el ahorro y la función de inversión 2.2. El equilibrio en una economía con sector público y cerrada
Tema 3. El equilibrio en el mercado de dinero.	3.1. El dinero: Origen y tipología 3.2. El banco central: Funciones y balance 3.3. Los bancos y la creación de dinero. La base monetaria, la oferta monetaria y el multiplicador del dinero 3.4. La demanda de dinero: funciones y motivos por los que se demanda 3.5. El equilibrio en el mercado monetario y la política monetaria
Tema 4. El modelo IS/LM	4.1. El equilibrio simultáneo del mercado de bienes y del mercado monetario 4.2. Análisis de los shocks de demanda 4.3. El modelo IS/LM y la Demanda Agregada
Tema 5. La macroeconomía de una economía abierta	5.1. La balanza de pagos. Estructura y situaciones de equilibrio 5.2. El mercado de divisas y la determinación del tipo de cambio 5.3. El Modelo Mundell-Fleming
Tema 6. La oferta agregada y la curva de Philips: El dilema inflación/paro	6.1. La oferta agregada 6.2. La curva de Philips a corto y a largo plazo: características. 6.3. El mercado de trabajo.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	30	36	66
Resolución de problemas y/o ejercicios	26	52	78
Pruebas de respuesta corta	1.5	1.5	3
Otras	1.5	1.5	3

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición oral con apoyo de material audiovisual e introducción de preguntas a los estudiantes. La finalidad de esta técnica es transmitir conocimientos y facilitar el aprendizaje de los principales conceptos de la materia.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Metodología que permite al alumno aprender de forma efectiva a través de la realización de actividades de carácter práctico, tales como ejercicios y supuestos mediante el uso de lo aprendido en las lecciones magistrales. El objetivo de esta técnica es alcanzar una mayor competencia de los contenidos aprendidos en la teoría e ilustrar sus potenciales aplicaciones.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios	La atención personalizada a los alumnos se realizará en el horario de Tutorías del profesor establecido por el Centro.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas y/o ejercicios		15
Pruebas de respuesta corta	Exámenes con pruebas de resolución de problemas y ejercicios. Exámenes tipo test que permitan evaluar los conocimientos adquiridos en los distintos temas	65
Otras	Asistencia, participación en las clases y entrega al profesor de pruebas cortas.	20

Otros comentarios sobre la Evaluación

La nota final de la materia constará de dos bloques. Por un lado, el examen final que valdrá hasta un 80% de la nota (8 puntos) y por otro lado, la evaluación continua que pesará hasta un 20% de la nota final (2 puntos).

Examen final (hasta 8 puntos): Habrá un examen final que se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes.

Evaluación continua (hasta 2 puntos): El 20% restante de la nota se obtendrá mediante la evaluación continua del alumno, lo que incluye la asistencia a las clases prácticas, la entrega de ejercicios, y la nota de los pequeños controles que se puedan hacer periódicamente.

En las convocatorias extraordinarias se mantendrán los mismos criterios de evaluación, por lo que se guardará la nota de evaluación continua obtenida durante el curso.

Aquellos alumnos que renuncien a la evaluación continua deberán comunicarlo expresamente y por escrito a la profesora de teoría antes del 1 de Marzo. Para estos alumnos, la nota final de la materia será la que obtengan en el examen final; examen que en dicho caso, se valorará sobre 10 puntos.

Fuentes de información

Blanchard, O, **Macroeconomía**, 2ª edición,

Mankiw, G, **Principios de Economía**, 6ª edición,

Mankiw, G, **Macroeconomía**, 4ª Edición,

Mochón, F, **Economía Teoría y Política**, 6ª edición,

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de contabilidad**

Asignatura	Empresa: Fundamentos de contabilidad			
Código	V06G270V01203			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Saez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Martin-Casal Garcia, Jose Antonio Muñoz Dueñas, María del Pilar Saez Ocejo, José Luis			
Correo-e				
Web				
Descripción general	El contenido de la asignatura va a aportar al alumno los instrumentos básicos para llevar a cabo la gestión empresarial, ofreciendo información de tipo económico-financiero necesaria para una toma de decisiones coherente y fiable. Esta asignatura es la base sobre la que se asentará la siguiente materia: "Contabilidad Financiera" que se impartirá en el 2º Curso del "Grado de Comercio" en el 1º cuatrimestre. Esta asignatura supone una pieza muy relevante en el aprendizaje y comprensión del sistema de información de la empresa, ya que constituye el soporte básico metodológico necesario para la aplicación y desarrollo de las principales problemáticas contables incorporadas en la normativa empresarial y societaria vigente.			

Competencias de titulación

Código	
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
A20	CE20. Saber diseñar y organizar el sistema contable, así como aplicar las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para usuarios externos e internos.
B2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet y manejo de las herramientas multimedia.
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
B8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
B12	CT12. Creatividad.
B13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
B18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Conocer los fundamentos básicos y metodológicos para el diseño y organización del sistema contable, así como la aplicación de las normas de reconocimiento y valoración con el fin de obtener información útil para la toma de decisiones para usuarios internos y externos	A6 A20	B3 B4 B5 B18
Capacitar al estudiante para la búsqueda, análisis, síntesis e interpretación de la información contenida en las cuentas anuales	A6 A20	B3 B4 B5 B18
Capacitar al estudiante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo	A20	B2 B3 B4 B6 B8 B12 B13 B18

Contenidos

Tema	
1.Fundamentos básicos de la contabilidad	Concepto Estructura patrimonial y Riqueza empresarial
2.El método contable	Partida doble. Funcionamiento de las cuentas. Registros fundamentales de la contabilidad
3. Normalización contable	Conceptos. Plan General Contable Español (PGC) Estructura del PGC. Marco conceptual. Principios y criterios contables.
4. El ciclo contable	Fases y análisis del proceso contable. Obtención del Resultado y cierre contable. Régimen legal de la contabilidad
5.Introducción a las Cuentas anuales	Balance. Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Memoria.Otros estados contables.
6. Problemática contable de operaciones de explotación	Existencias Operaciones de tráfico y relaciones financieras derivadas.Introduccion aspectos del IVA.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	28	17	45
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	5	20	25
Trabajos tutelados	3	14	17
Otras	5	32	37
Pruebas de respuesta corta	4	22	26

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

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

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Trabajos tutelados	Supervisión y orientación al alumno de forma individualizada o en grupo en la realización de los trabajos encomendados Atención al alumno en el horario de tutorías publicado por el centro.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Actividad en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico.	15
Otras	El alumno realizará una prueba final de la materia, de contenido teórico-práctico.	70
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.Estas pruebas surgen de los Trabajos tutelados realizados	15

Otros comentarios sobre la Evaluación

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua y que deban presentarse a la prueba final deberán obtener, para poder superar la misma, una calificación mínima, que el profesor indicará. La calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía.

Los alumnos que no sigan la materia por la evaluación continua anteriormente referida, deberán realizar el examen oficial final de la materia en las fechas establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5.

Los alumnos que concurren a la segunda convocatoria (julio) deberán realizar el examen oficial final de la materia en la convocatoria extraordinaria establecida por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Si han seguido durante el curso el proceso de evaluación continua, la calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito. Aquellos estudiantes que no siguieron el proceso de evaluación continua, igualmente realizarán la prueba debiendo obtener una calificación mínima de 5, en una escala de puntuación de 0 a 10.

Fuentes de información

José Domínguez Casado y otros, **Introducción a la Contabilidad Financiera I**, Edit. Pearson Educación S.A.,
J.L.Wanden Berghe Lozano (Coord.), **Contabilidad Financiera I**, Edit. Pirámide,
V. Montensinos Julve, dir., **Fundamentos de Contabilidad Financiera**, Edit. Pirámide,
Elisabeth Bustos Contell, **Matemáticas financieras en el nuevo PGC**, Ediciones Pirámide,
ICAC, **Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y criterios contables específicos para microempresas. R.D. 1515/2007 de 16 de noviembre**,
Manuel Larrán Jorge (coordinador), **Fundamentos de Contabilidad Financiera. Teoría y práctica**, Edit. Pirámide,
M.A. García Benau y A. Vico Martínez,, **Introducción a la contabilidad Financiera**, Centro de Estudios Financieros,
L.Rodríguez Ariza y M.V. López, **Contabilidad General. Teoría y práctica**, Edit. Pirámide,
Antonio Socías Salva y otros, **Contabilidad Financiera. El modelo contable básico. Teoría y supuestos**, Edit. Pirámide,
Ángel Muñoz Merchante, **Fundamentos de Contabilidad**, Edit. Univ. Ramón Areces,
J.L.Wanden Berghe y E. Fernández, **Introducción a la Contabilidad**, Edit. Pirámide,
Ángel Muñoz Merchante, **Prácticas de introducción a la Contabilidad**, Edit. Ediciones Académicas,
MANUEL GUTIERREZ VIGUERA, **SUPUESTOS CONTABLES RESUELTOS EN BASE AL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**, Edit. Ra-ma,
M^a del Mar Camacho y M^a José Rivero, **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. Perason,
Jesús Omeñaca García, **SUPUESTOS PRACTICOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA Y DE SOCIEDADES.**, Edit. Deusto,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de marketing**

Asignatura	Empresa: Fundamentos de marketing			
Código	V06G270V01204			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo Gonzalez Lopez, Maria Isabel Pereiro Pascual, Pedro			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://http://fatic.uvigo.es/			
Descripción general	(*)O obxectivo é conectar ó alumnos cos aspectos básicos da mercadotecnia que lle permitan coñecer e comprender o mercado e os consumidores da empresa. Asimesmo se lle proporcionarán os coñecementos necesarios para deseñar un programa de marketing e capacitalo para a toma de decisións comerciais.			

Competencias de titulación

Código	
A3	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.
A4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
A7	CE7. Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
B17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
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.	A3
Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	A4
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 de marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de mercadotecnia.	A7
Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	B1
Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	B3
Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y argumentos multidisciplinares.	B5
Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	B8
Atención al detalle, precisión, motivación por el avance continuo.	B17

Contenidos

Tema

I. Introducción. Conceptos generales de marketing.	1.1 El marketing cómo filosofía y actividad
1. Concepto y contenido del marketing	1.2 Naturaleza y alcance del marketing
	1.3 La orientación de la empresa cara el mercado
	1.4 La dirección de una campaña total de marketing. El plan de marketing
	1.5 La gestión del marketing en la empresa
II. Marketing Estratégico. Información Comercial	2.1 La necesidad de la información en la gestión de marketing
2. Información comercial	2.2 El sistema de información de marketing
	2.3 Concepto, contenido y aplicaciones de la investigación comercial
	2.4 Fases de la investigación comercial
3. Segmentación y posicionamiento del mercado	3.1 Concepto y utilidad de la segmentación
	3.2 Proceso de segmentación
	3.3 Técnicas de segmentación
	3.4 El posicionamiento en el mercado
4. Comportamiento de compra de los consumidores	4.1 El comportamiento del consumidor
	4.2 Enfoques de comportamiento del consumidor
	4.3 Factores que afectan al comportamiento del consumidor
	4.4 El proceso de decisión de compra
III. Marketing Operativo: Estrategias Comerciales.	5.1 Concepto de producto
5. Producto.	5.2 Clasificaciones de producto
	5.3 Decisiones sobre lo producto individual
	5.4 Decisiones sobre la línea de productos
	5.5 Ciclo de vida del producto
	5.6 Proceso de desarrollo de nuevos productos
6. Precio	6.1 Concepto de precio
	6.2 El proceso de fijación de precios
	6.3 Estrategia de precios
7. Comunicación	7.1 La comunicación
	7.2 La decisión de comunicación
	7.3 Comunicación de masas
	7.4 Comunicación personal o personalizada
8. Distribución	8.1 El canal de distribución
	8.2 Las funciones del canal de distribución
	8.3 El diseño del canal
	8.4 La gestión del canal
	8.5 La distribución física y logística

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	28	28	56
Estudio de casos/análisis de situaciones	24	48	72
Foros de discusión	0	4	4
Pruebas de tipo test	2	6	8
Pruebas de respuesta corta	2	8	10

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición de los conceptos teóricos en la clase, preguntas y participación del alumnado en los conceptos desarrollados en la sesión
Estudio de casos/análisis de situaciones	Casos reales, lecturas, análisis de actuaciones empresariales, debates, etc. A resolver en grupo o individualmente.
Foros de discusión	Participación en el foro abierto en faitic relacionados con temas de marketing. Participación en debates, aportación de noticias y propuestas diversas.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Habrà atención personalizada para el estudio y comprensión de la materia, así como para los trabajos derivados del estudio de casos o análisis de situaciones.
Pruebas	Descripción
Pruebas de respuesta corta	
Pruebas de tipo test	

Evaluación

	Descrición	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciónes	(*)Desenvolvemento, presentación e entrega dos casos preparados na clase	35
Foros de discusión	(*)Participación no foro aberto en fatic. A puntuación dependerá da cantidade e calidade de participacións, que definan a motivación pola asignatura.	5
Pruebas de tipo test	(*)Probas tipos test parciais ó longo do curso. Poden incorporar alguna pregunta a desenvolver ou algunha resolución breve dun caso.	30
Pruebas de resposta corta	(*)Preguntas curtas, mini-casos, problemas, situacións que se lle plantexan ós alumnos para definir o seu nivel de coñecemento e manexo dos conceptos tratados nas clases.	30

Otros comentarios sobre la Evaluación

Fuentes de información

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

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

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

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

Philip Kotler, Gary Armstrong, **Fundamentos de marketing**, 8ª Pearson Educación,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Sociología: Sociología del consumo/V06G270V01105

DATOS IDENTIFICATIVOS**Estadística: Estadística**

Asignatura	Estadística: Estadística			
Código	V06G270V01205			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione FB	Curso 1	Cuatrimestre 2c
Lengua Impartición	Gallego			
Departamento	Estadística e investigación operativa			
Coordinador/a	Sánchez Bello, Patricio Alfredo Luaces Pazos, Ricardo			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo Sánchez Bello, Patricio Alfredo			
Correo-e	psanchez@uvigo.es rluaces@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descripción general	(*)Materia introductoria a análise de datos da actividade comercial.			

Competencias de titulación

Código	
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
(*)	A6	B4 B5 B6
(*)Desenvolver modelos probabilísticos que permitan explicar o comportamento das principais variables do comercio	A6	B4 B5 B6

Contenidos

Tema	
(*)TEMA 1. Análise de datos do comercio	(*)1.1. Estadística descriptiva 1.2 Fontes de datos do comercio
(*)Tema 4. Números índices	(*)4.1 Índices prezos, cantidades e valor 4.2 Estudio de exemplos de Índices
(*)TEMA 2. Relación entre variables	(*)2.1 Asociación entre atributos 2.2 Correlación e regresión
(*)TEMA 3. Evolución temporal	(*)3.1 Análise de series tempoais 3.2 Media móbiles
(*)Tema5. Probabilidade e variable aleatoria	(*)5.1 Concepto de probabilidade. 5.2. Probabilidades condicionadas 5.3 Concepto de variable aleatoria 5.4. Característica dunha v.a.
(*)Tema 6. Principais distribucións de probabilidade	(*)6.1. Distribucións discretas 6.2. Distribucións contínuas.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	24	42	66
Resolución de problemas y/o ejercicios	18	51	69
Prácticas de laboratorio	4	6	10
Resolución de problemas y/o ejercicios	4	0	4

Otras	0	1	1
-------	---	---	---

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	(*)Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Resolución de problemas y/o ejercicios	(*)Realización de problemas, exercicios e aplicacións a situacións reais.
Prácticas de laboratorio	(*)Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos do comercio.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	
Resolución de problemas y/o ejercicios	

Evaluación

	Descripción	Calificación
Prácticas de laboratorio	(*) Asistencia e seguimentos das sesións de prácticas de ordenadores, avaliando a capacidade de análise dos datos do alumno mediante os programas informáticos de tratamento de datos. (máx 10%)	10
Resolución de problemas y/o ejercicios	(*)Duas probas escritas de resolución de problemas e exercicios, así como de cuestións que avalíen a comprensión e dominio dos conceptos teóricos expostos. A primeira proba corresponderá ós temas 1,2, e 3 e a segunda proba ós temas 4,5,6. Calcularase unha media simple dos resultados de ambas probas (máx 70%)	70
Otras	(*)Asistencia e seguimento das clases teóricas e prácticas (máx 10%) Realización de traballos individuais (máx 10%)	20

Otros comentarios sobre la Evaluación

Fuentes de información

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Muestreo aplicado a la investigación de mercados/V06G270V01303

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104