



Facultad de Comercio

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE

GUÍA DOCENTE DE LAS TITULACIONES: GRADO EN COMERCIO, MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL, MÁSTER EN DIRECCIÓN DE PYMES.

UBICACIÓN

DIRECCIÓN: CALLE TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

PARA VER LA SITUACIÓN EN EL MAPA PULSE EN EL SIGUIENTE ENLACE O BIEN USE STREETVIEW. PARA ACCESO POR BUS URBANO: VITRASA

FOTOS DEL EDIFICIO CENTRAL DE LA FACULTAD DE COMERCIO Y DE LA AMPLIACIÓN (EDIFICIO ANEXO A La EEI.)



INSTALACIONES Y SERVICIOS

Puede consultar esta información en la web del centro: <http://www.fcomercio.es>

EQUIPO DECANAL

Equipo Decanal de la Facultad de Comercio

CALENDARIO ESCOLAR

- CALENDARIO ACADÉMICO DEL CURSO DE LA UNIVERSIDAD DE VIGO
- El Calendario del Curso Académico del Grado en Comercio se puede consultar en la página web: <https://fcomercio.uvigo.es/>

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	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Alonso Carrera, Jaime Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@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

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C6	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.
C21	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.
D1	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).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje			
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	B1	C1	D1
	A2	B2	C2	D1
	A3	B2	C3	D3
	A4	B3	C4	D4
	A5	B3	C5	D4
		B5	C6	D5
		B5	C8	D5
		B6	C9	D6
		B7	C21	D7
		B8		D8
		B9		D9
				D13

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	B1	C1	D1
	A2	B1	C3	D1
	A3	B2	C4	D2
Fomentar el trabajo en grupo y potenciar las habilidades para expresar y defender en público sus argumentos	A4	B2	C5	D3
	A5	B3	C6	D3
		B3	C6	D4
		B4	C7	D4
		B5	C9	D5
		B5	C21	D5
		B6		D6
		B7		D6
		B8		D7
		B9		D8
				D13

Contenidos

Tema	
I. Introducción	Tema 1. Pensar como un economista: conceptos básicos. Escasez. Economía. Racionalidad. Eficiencia y equidad. Coste de oportunidad. Análisis marginal. Modelos económicos: FPP y las ganancias del comercio.
II. El funcionamiento de los mercados	Tema 2. Elementos básicos de oferta y demanda. La curva de oferta, la curva de demanda y desplazamientos. Equilibrio y mecanismo del mercado. La elasticidad. Análisis de bienestar: Excedente del consumidor y del productor. Efectos de la intervención del Estado: controles de precios e impuestos.
III. La conducta de la empresa	Tema 3. 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 4. Los costes de producción. 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, isocuanta y relación técnica de sustitución, elección). Decisiones de producción. Tema 5. 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.
IV. Competencia imperfecta y fallos del mercado	Tema 6. 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. 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	14	14	28
Resolución de problemas de forma autónoma	4	8	12
Lección magistral	27	57	84
Resolución de problemas y/o ejercicios	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	Dedicaremos las clases prácticas a realizar pequeñas pruebas y ejercicios que el estudiante tendrá que resolver.

Resolución de problemas de forma autónoma	El alumno podrá acceder a la plataforma de tele-enseñanza MooVi donde dispondrá de cuestionarios y boletines de ejercicios para reforzar los contenidos de cada tema.
Lección magistral	En las clases magistrales se plantearán los puntos principales de cada tema, esbozando lo más importante de cada punto. Se intentará que las clases sean participativas.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas	El docente ayudará a resolver las dudas que se planteen en la resolución de ejercicios y problemas por parte del alumnado. Dedicará tiempo a aclarar las dudas que puedan surgir de lo explicado en las clases teóricas y puestas de manifiesto en la resolución de cuestiones y ejercicios.
Lección magistral	El docente aclarará las dudas que puedan surgir acerca de los conceptos explicados en clases teóricas

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
			B1	C6	D1
Resolución de problemas	Ejercicios y/o exámenes parciales que impliquen la resolución de ejercicios y preguntas cortas	30	B2	C21	D3 D4 D5 D6 D13
Resolución de problemas de forma autónoma	La resolución de Test y pequeños ejercicios	0	B1 B2 B3 B5		D3 D4 D6
Resolución de problemas y/o ejercicios	Examen final.	70	B1 B2 B3		D1 D3 D4 D5 D6

Otros comentarios sobre la Evaluación

En la modalidad de evaluación continua la nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final (70% de la nota final) y de la nota de de las distintas pruebas que se harán a lo largo del curso (30% de la nota final). El examen final (hasta 7 puntos) se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La evaluación continua (hasta 3 puntos) incluye la resolución de ejercicios y cuestiones de manera autónoma.

Los alumnos que en el plazo fijado (antes de la tercera semana de docencia) renuncien a la evaluación continua, solicitándolo por escrito al profesor de la materia o que a lo largo del curso presenten un justificante que acredite documentalmente y de manera suficiente la causa que objetivamente le impida seguir la evaluación continua, tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes (consultense en <https://fcomercio.uvigo.es/>) y la nota final de la materia será la del examen final, el cual se valorará sobre 10 puntos.

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

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

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

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

Bibliografía Básica

Krugman, P. y R. Wels, **Fundamentos de economía**, 4^º-5^º, Editorial Reverté, 2022

Bibliografía Complementaria

Mankiw, G. y M. Taylor, **Economía**, 1^º, Ediciones Paraninfo, 2017

Mankiw, G., **Principios de economía**, 6^ª, Ediciones Paraninfo, 2012

Krugman, P. Wels, R. y K. Graddy, **Fundamentos de economía**, 3^ª, Editorial Reverté, 2008

I.N.E.,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

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	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Economía financiera y contabilidad			
Coordinador/a	Cabaleiro Casal, Roberto			
Profesorado	Cabaleiro Casal, Roberto			
Correo-e	rcab@uvigo.es			
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

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C6	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.
C19	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.
C21	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.
C22	CE22. Saber identificar, evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las actividades económicas, en especial los vinculados con las transacciones.
C24	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.
D1	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).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D14	CT14. Firmeza, resolución, persistencia y capacidad para trabajar bajo presión.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Saber cuales son los elementos intervinientes y plantear y calcular las diferentes magnitudes en operaciones de formación y amortización de capitales.	B1	C22	D3
	B2	C24	D4
	B3		D5
	B6		D6
			D10
		D12	
		D17	
		D18	
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	B2	C6	D1
	B3	C19	D3
	B6	C21	D4
		C22	D5
		C24	D6
			D9
			D12
			D13
			D14
			D15
			D16
			D17
		D18	

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 1.5. Reserva matemática o saldo financiero 1.6. Magnitudes financieras 1.6. Sistemas financieros
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), coste y rendimiento efectivo remanente (CER/RER)

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	23	25	48
Resolución de problemas	18	68	86
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Examen de preguntas objetivas	1	0	1
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	0	2
Observación sistemática	1	0	1

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

Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas	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.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Prácticas de laboratorio	El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de un sistema de aprendizaje colaborativa a través de conjunto de tareas y de actividades que se proponen al alumno, siguiendo un itinerario de aprendizaje.
Resolución de problemas	El alumno tendrá un seguimiento continuo y una atención personalizada a través de las clases de resolución de problemas y/o ejercicios. Además en cualquier escenario de docencia (presencial, mixta o totalmente virtual) las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos (correo electrónico, videoconferencia, foro de Moovi, ...) bajo la modalidad de concertación previa. En situaciones de un escenario de docencia no presencial, en la medida de lo posible se atenderán las solicitudes de tutorización en un plazo no superior a 3 días hábiles.

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Examen de preguntas objetivas	Pruebas para evaluación que pueden incluir preguntas tipo test o 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.	40	B1 C6 D1 B2 C19 D3 B3 C21 D4 B6 C22 D5 C24 D6 D9 D10 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba en la que el alumno/ debe solucionar una serie de problemas y/o ejercicios en un tiempo/condiciones establecido/as por el profesor/a. Para ello, el alumnado debe aplicar los conocimientos adquiridos.	50	B1 B2 B3 B6	C6 C19 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D9 D10 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada y sistemática para describir y registrar las manifestaciones del alumnado.	10	B1 B2 B3 B6	C6 C19 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D9 D10 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas tipo test, preguntas directas sobre contenidos concretos, de resolución de problemas y/o ejercicios, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor.

Durante el curso académico, finalizados los capítulos, se realizarán pruebas tipo test o de preguntas directas sobre contenidos concretos que supondrán el 30% de la calificación sobre una base de 10 puntos. También, durante el curso académico, se recopilarán evidencias sobre las manifestaciones positivas por parte del alumnado en el proceso de enseñanza/aprendizaje fruto de la observación sistemática por parte del profesor, que supondrán un 10% de la calificación sobre una base de 10 puntos. Estas evidencias surgirán del trabajo realizado por el alumno en las clases teóricas y/o prácticas, o bien a través de la presentación de alguna actividad a realizar fuera del aula, la cual será previamente comunicada por el profesor a todos los alumnos por medios electrónicos (Moovi).

En este proceso de evaluación continua, en la última semana del cuatrimestre se realizará una última prueba escrita que contendrá preguntas tipo test y/o preguntas directas, así como de resolución de problemas y/o ejercicios y que supondrá el 60% de la nota de la materia, correspondiendo el 10% a las preguntas test y preguntas directas y el 50% a la resolución de problemas y/o ejercicios. La prueba de la última semana del cuatrimestre se califica sobre una base de 10 puntos, siendo necesario obtener, al menos, 3 puntos para que tenga efecto la valoración por el descrito proceso de evaluación continua. La materia está superada cuando las aportaciones de las calificaciones de las pruebas anteriores a la calificación total alcance, como mínimo, 5 de los 10 puntos posibles.

Los alumnos que no se presenten a la prueba de la última semana del cuatrimestre serán considerados como alumnos que renuncian a la evaluación continua.

Los alumnos que no hayan seguido, hayan renunciado, o no superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, serán evaluados a través de un examen global que se realizará en las fechas oficiales establecidas y publicadas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia, y que incluirá solamente las metodologías de evaluación con preguntas tipo test o de preguntas directas (3 puntos) y de resolución de problemas y/o ejercicios (7 puntos).

Los alumnos que concurran a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global de la materia en la fecha establecida y publicada por el centro, que será valorado con los mismos criterios enunciados en el párrafo anterior.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

Bibliografía Complementaria

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

CRUZ RAMBAUD, S.; VALLS MARTÍNEZ, M. C., **Introducción a las Matemáticas Financieras**, Pirámide, 2014

DE LA FUENTE SÁNCHEZ, D.; PRA, I., **Matemáticas De Las Operaciones Financieras (Manuales)**, Editorial Universitaria Ramón Areces (UNED), 2020

DE LA FUENTE SÁNCHEZ, D.; PRA, I., **Ejercicios de Matemáticas De Las Operaciones Financieras (Manuales)**, Editorial Universitaria Ramón Areces (UNED), 2020

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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. Por lo tanto podría ser objeto de posteriores ajustes a medida que lo aconseje el propio desarrollo del curso académico.

Por otro lado, esta guía aporta a los alumnos la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso de formación.

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	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Profesorado	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Correo-e	asinde@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

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C4	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.
C11	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.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Reflexión sobre responsabilidades sociales y éticas	B1 C4 D15
Conocer los diferentes subsistemas de la empresa	B2 C11 D18
Ser capaz de realizar valoraciones sobre la situación de la empresa	B5
Ser capaz de interpretar indicadores de control de gestión	
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.	

Contenidos

Tema	
Tema 1. La empresa y su entorno. Subsistemas empresariales	Concepto de empresa La empresa como sistema Subsistemas de la empresa Entorno y empresa Posición competitiva de la empresa
Tema 2. El empresario y los objetivos empresariales.	Teorías de la empresa Teoría del empresario Objetivos empresariales Objetivos y grupos de interés
Tema 3.Ética y responsabilidad en la empresa del siglo XXI	Introducción Concepto de ética y moral Ética empresarial Colectivos afectados por la ética empresarial Los costes de la falta de ética

Tema 4. La ética y la dirección de empresas	Componentes del sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humano Sistema cultural Sistema político Responsabilidad de la dirección
Tema 5. La gestión responsable de los recursos financieros	Objetivos e tarefas da función financeira Concepto de inversión Valoración de inversiones Ciclo de explotación da empresa e a súa xestión Financiación Fontes de financiación
Tema 6. Empresa y producción responsable	Sistema de producción Eficiencia y productividad I+D+i Costes de producción Capacidad de producción y localización Gestión de inventarios
Tema 7. Sistema de gestión de la calidad y gestión medioambiental	Concepto de calidad. Implantación de sistemas de gestión de la calidad y gestión medioambiental Herramientas de apoyo

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	27	19	46
Resolución de problemas	14	20	34
Estudio de casos	8	19	27
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	30	32
Examen de preguntas objetivas	1	10	11

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

Metodologías

	Descripción
Lección 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	Resolución de ejercicios y cuestiones por parte del alumno de forma individual o en grupo bajo la supervisión del profesor.
Estudio de casos	Resolución en grupo de casos de empresas relacionados con los contenidos de la asignatura, bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos	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	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de ejercicios, casos o supuestos sobre contenidos y conceptos desarrollados en la asignatura	50	B2 B5	D15 D18
Examen de preguntas objetivas	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	50	B1	C4 C11

Otros comentarios sobre la Evaluación

1. El alumno deberá superar tanto la parte teórica como la parte práctica del examen final. La calificación será la nota media obtenida en ambas partes. Se calificará de 0 a 10. Para aprobar será necesario obtener una media no inferior a 5. En todo caso, los profesores se reservan la posibilidad de plantear algún trabajo o actividad, así como valorar la asistencia participativa a clase. La concreción de las actividades a realizar dependerá en gran medida del número de alumnos, medios para trabajar en grupo, etc.
2. Compromiso ético. Se espera que @alumn@ presente un comportamiento ético adecuado. En el caso de detectar un

comportamiento no ético (copia, plagio, utilización de aparatos electrónicos no autorizados, por ejemplo) se considerará que @alumn@ no reúne los requisitos necesarios para superar la materia. En ese caso, la cualificación global en el presente curso académico será de suspenso (0,0).

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione FB	Curso 1	Cuatrimestre 1c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos			
Profesorado	García Cutrín, Francisco Javier Hervés Beloso, Carlos			
Correo-e	cherves@uvigo.es fjgarcia@uvigo.es			
Web	http://moovi.uvigo.gal			
Descripción general	La materia Matemáticas, en la titulación de Grado en Comercio, tiene como función primordial proporcionarle al alumnado el lenguaje, los conocimientos y las principales técnicas matemáticas básicas que precisará tanto en su formación como en el ejercicio profesional. Además, deberá contribuir a desarrollar el razonamiento lógico para la resolución de problemas, la capacidad de análisis de datos, la interpretación de resultados y la síntesis de conclusiones; fomentando en todo momento la participación, la colaboración y el espíritu crítico. Para eso, se buscará la comprensión y el manejo de los conceptos y técnicas fundamentales de álgebra lineal y cálculo; así como su aplicación a diversas áreas de estudio.			

Competencias	
Código	
C21	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.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

Resultados de aprendizaje		
Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Conocer las técnicas básicas de derivación de funciones reales de variable real y su aplicación en el contexto económico.	C21	D3 D4 D5 D17
Calcular autovalores y clasificar me las formas cuadráticas atendiendo a su signo.	C21	D3 D4 D5 D17
Aplicar las nociones básicas y las reglas del cálculo diferencial de funciones de varias variables para formular y resolver problemas de optimización.	C21	D3 D4 D5 D17
Argumentar de modo claro y riguroso, tanto en forma oral cómo escrita.		D3 D4 D17

Contenidos	
Tema	
Funciones reales de una variable.	Introducción. Funciones elementales: dominio, límites, continuidad, crecimiento. Derivabilidad: Cálculo de derivadas. Interpretación económica. Máximos y mínimos. Derivadas de orden superior:Concavidad/convexidad.

Cálculo matricial.

Matrices. Operaciones con matrices. Determinantes.

Sistemas de ecuaciones lineales.

Autovalores.

Formas cuadráticas. Signo de una forma cuadrática.

Funciones de varias variables reales.
Optimización.

Introducción. Gráficas, conjuntos de nivel y propiedades.

Derivadas parciales: Cálculo e interpretación. Matriz jacobiana. Regla de la cadena.

Derivadas de orden superior. Matriz hessiana.

Convexidad y concavidad. Máximos y mínimos.

Optimización sin restricciones. Condiciones necesarias y suficientes de 1º y 2º orden para la existencia de óptimos.

Optimización con restricciones de igualdad. Condiciones necesarias y condiciones suficientes.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	26	26	52
Resolución de problemas de forma autónoma	0	25	25
Seminario	22	33	55
Examen de preguntas de desarrollo	2	16	18

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

Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte de los profesores de las líneas generales de los contenidos, teóricos y prácticos, sobre la materia; con el objetivo de facilitar la adquisición de conocimientos por parte del alumnado.
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de problemas propuestos en el aula.
Seminario	En las clases prácticas se fomentará la intervención del alumnado para exponer sus dificultades, intervenir en la resolución de las dificultades planteadas por otros compañeros, o en ejercicios y cuestiones planteadas por los profesores.

Atención personalizada

Metodologías Descripción

Seminario	En las clases podrán atenderse las dudas que tenga el alumnado para el seguimiento de la materia. Habrá tutorías presenciales/online con la utilización de los despachos virtuales y del correo electrónico.
-----------	--

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Lección magistral	Asistencia y aprovechamiento de las clases teóricas y prácticas	10	D4 D17
Seminario	Trabajo realizado en las clases prácticas	30	C21 D3 D4 D5 D17
Examen de preguntas de desarrollo	Examen final	60	C21 D3 D4 D5 D17

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para la calificación por evaluación continua, es necesario:

- a) obtener una nota mínima de 3 puntos (sobre 10) en el examen final
- b) asistir con regularidad a las clases teóricas y prácticas

Para el estudiantado que no sea evaluado por evaluación continua, la calificación será la que resulte exclusivamente del examen final (100%) .

En la convocatoria de fin de carrera, el examen supondrá el 100% de la calificación.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

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

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

Bibliografía Complementaria

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	Vázquez Silva, Iria			
Profesorado	Vázquez Silva, Iria			
Correo-e	ivazquez@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción general	Esta materia tiene como objetivo fundamental proporcionar al alumnado los conocimientos necesarios para entender el significado social del consumo así como las lógicas que subyacen en las diversas prácticas de consumo.			

Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
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.
C8	CE8. Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.
C14	CE14. Comprender y saber analizar el rol socioeconómico del emprendedor y del directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Reconocer y analizar la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el consumo, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15
Comprender y analizar la evolución del consumo habida cuenta los cambios económicos, políticos, sociales y culturales.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15
Saber reconocer y evaluar las bases sociales y culturales del funcionamiento de los mercados así como los estilos de vida y las prácticas de consumo, desde la perspectiva de género.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15

Contenidos

Tema	
(*)1. Introducción á socioloxía	(*)- Obxecto e análise sociolóxica - A reflexividade nas ciencias sociais - Pluralismo metodolóxico

2. La sociedad de consumo: emergencia y consolidación.	- Aproximación a la sociedad de consumo: *conceptualización y *contextualización. - Formación y desarrollo de la sociedad de consumo de masas. - *Fordismo y *posfordismo
3. Sujetos del consumo: identidades y consumo	- Constitución del sujeto social del consumo: los nuevos sujetos de consumo. - Consumo y relaciones sociales: relaciones de género y relaciones de consumo. - La importancia de las redes sociales en el funcionamiento de los mercados.
4. La política de lo consumo: relaciones de poder	- Globalización, producción y consumo. - Desigualdades Norte-Sur. - *Dilemas sobre el consumismo y nuevos desafíos: emergencia climática.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	27	56	83
Estudio de casos	10	15	25
Trabajo tutelado	10	30	40
Examen de preguntas objetivas	2	0	2

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

Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición de los contenidos de la asignatura objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el alumnado.
Estudio de casos	En las clases prácticas se realizarán diversas actividades relacionadas con hechos, problemas, situaciones, etc. De cada una de las actividades realizadas se entregará un informe.
Trabajo tutelado	El alumnado realizará un trabajo sobre consumo a partir del guión que se le proporcionará al comienzo del curso. El trabajo será en grupo.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Lección magistral	Se aclararán las dudas del alumnado relacionadas con el desarrollo de los temas. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa.
Trabajo tutelado	Se realizará un seguimiento personalizado, individualmente ou en grupo reducido, de los trabajos. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa.
Estudio de casos	Se resolverán las dudas del alumnado en cada uno de los casos propuestos. Las sesiones de tutorización podrán realizarse por medios telemáticos bajo la modalidad de concertación previa.

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Estudio de casos	Se valorará la resolución de los casos prácticos	10	B3 B5 B6	C3 C8 C14	D4 D5 D10 D15
Trabajo tutelado	Se valorará la elaboración de un trabajo.	40	B3 B5 B6	C3 C8 C14	D4 D5 D10 D15
Examen de preguntas objetivas	Se realizará prueba tipo test sobre todos los contenidos de la asignatura.	50	B3 B5 B6	C3 C8 C14	D4 D5 D10 D15

Otros comentarios sobre la Evaluación

EVALUACIÓN CONTINUA

Es obligatoria la asistencia al 80% de las sesiones presenciales.

Esta evaluación continua se realizará tal y como figura en el apartado de Evaluación.

Renuncia a la Evaluación Continua: Se podrá renunciar a la evaluación continua presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: 3 semanas desde el inicio de la actividad docente.

EVALUACIÓN FINAL

El alumnado que no se acoja al sistema de evaluación continua será evaluado en un exámen final en las fechas fijadas por el Centro. Este exámen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la asignatura. Representará el 100% de la nota final.

Convocatoria de segunda oportunidad: El alumnado que no supere la asignatura en la primera oportunidad podrá presentarse al exámen final en la fecha fijada por el Centro en su calendario de exámenes. Este exámen final será una prueba escrita de carácter teórico-práctico en el que se incluirán todos los contenidos de la asignatura. Representará el 100% de la nota final.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Alonso, L.E., **La era del consumo**, Siglo XXI, 2005

Bauman, Z., **Vida de consumo**, Fondo de Cultura Económica, 2007

Alonso L.E., **Prácticas económicas y economía de las prácticas**, Libros de la Catarata, 2009

Baudillard, J., **La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras**, Siglo XXI, 2009

Bocock, R., **El consumo**, Talasa, 1993

Bourdieu, P., **La distinción**, Taurus, 2006

Lipovetsky, G., **La felicidad paradójica: ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo**, 3ª ed., Anagrama, 2016

Marinas, J.M., **Investigar la cultura del consumo**, Síntesis, 2010

Sassatelli, R., **Consumo, cultura y sociedad**, Amorrortu, 2012

Sennett, R., **La cultura del nuevo capitalismo**, 3ª ed., Anagrama, 2008

Arribas Macho, J.M., **Sociología del consumo e investigación de mercados**, UNED, 2013

Bibliografía Complementaria

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	Castellano			
Departamento	Economía aplicada			
Coordinador/a	Padín Fabeiro, María Carmen			
Profesorado	Padín Fabeiro, María Carmen			
Correo-e	padin@uvigo.es			
Web				
Descripción general	<p>(*)Economía Española y Mundial es una materia básica que consta de un total de 6 créditos ECTS, que se corresponden con 150 horas de trabajo del estudiante, de las cuales 50 son actividades presenciales, mientras que el resto serán actividades de trabajo personal.</p> <p>Esta materia pretende iniciar al estudiante en el conocimiento de la Economía Aplicada, *comenzando por el análisis de la Economía Mundial y Española. Se trata de que comprenda el funcionamiento y estructura de la Economía Mundial y Española, haciendo hincapié, por una parte, en las diferencias entre Países Desarrollados y Países en vías de Desarrollo, y por otra parte, en la estructura económica de España.</p> <p>Se organiza en Actividades Básicas (*AB) y Actividades Complementarias (AC)</p>			

Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
C1	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.
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.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Adquirir conocimientos básicos para entender el funcionamiento de la economía mundial y española	B3	C1 C3	D3
Manejar la información estadística proporcionada por las fuentes estadísticas de la economía mundial y de España	B3		D13
Sintetizar la información estadística en indicadores económicos relevantes	B3	C1 C3	
Elaborar y exponer los resultados, empleando en un nivel básico los programas informáticos de cálculo y realizar gráficos y presentaciones	B3 B4		D15 D17
Redactar y sintetizar los resultados anteriores	B3 B4	C1	D3 D13 D15 D17
Someter a contraste y discusión las ideas proporcionadas en las lecciones magistrales	B4	C1	D3 D17
Revisar con cierta periodicidad a evolución de los resultados alcanzados			D3 D15 D17
Gestión personal efectiva en terminos de tiempo, planificación y comportamiento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal			D3 D13 D15 D17

Contenidos	
Tema	
Parte I: Introducción	Los objetivos básicos y las preguntas relevantes. Organización y método de trabajo. Principales conceptos: Crecimiento y Desarrollo. Fuentes estadísticas y bibliográficas.
Parte II. Economía mundial.	Los factores del crecimiento económico: estrategias y experiencias. Los elementos estructurales de los Países Desarrollados. Características estructurales de los países en vías de desarrollo. Las teorías del subdesarrollo económico. Instituciones y relaciones económicas internacionales
Parte III. Economía española.	Evolución de la Economía Española: Etapas, factores de crecimiento y cambio estructural. La especialización productiva y comercial. Eficiencia, sostenibilidad y equidad.
Parte IV: La actualidad de la economía española y mundial	Temas de actualidad de la economía mundial. Temas de actualidad de la economía española.

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	27	0	27
Prácticas de laboratorio	22	0	22
Resolución de problemas de forma autónoma	0	39	39
Examen de preguntas objetivas	0	20	20
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	32	32
Examen de preguntas de desarrollo	0	10	10

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

Metodologías	
	Descripción
Lección magistral	Las sesiones magistrales forman parte de las Actividades Básicas de la Materia. En cada una de las sesiones, el profesorado desarrollará los contenidos del Programa. Se había tomado como punto de partida las preguntas destacadas en cada uno de los temas, así como los resultados y conclusiones que se vayan alcanzando simultáneamente en las otras actividades docentes relacionadas con el tema.
Prácticas de laboratorio	Las prácticas de laboratorio forman parte de las Actividades Básicas. En cada una de ellas el alumnado realizará un ejercicio en que deberá aprender a manejar información para el estudio de la economía mundial y de España. Con dichos ejercicios el estudiante aprenderá a organizar la información y a sintetizar los datos en indicadores relevantes (PIB, población, PIB per cápita, coeficiente de apertura, tasa de actividad, tasa de desempleo, gasto público, productividad etc.). Eso exigirá la realización de cálculos (tasas de variación, números índice, actualización de variables monetarias, tasas de participación), su representación y análisis.
Resolución de problemas de forma autónoma	Forman parte de las Actividades Complementarias, de carácter presencial o no presencial, consistentes en pruebas donde los estudiantes demuestren su capacidad individual para resolver un ejercicio de manera autónoma, sin necesidad de tutorización personal.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Prácticas de laboratorio	Las consultas personalizadas se realizarán tanto a través de actividades presenciales (tutorías) como no presenciales. Cuando las dudas sean generalizadas, se responderá colectivamente a todos los alumnos mediante el envío de un correo electrónico a través de la Plataforma de Docencia Virtual. Se recomienda al estudiante que acuda regularmente a las sesiones prácticas, en las que se hará el seguimiento personalizado de los resultados alcanzados en las diferentes pruebas de evaluación.
Pruebas	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios	Las consultas personalizadas se realizarán tanto a través de actividades presenciales (tutorías) como no presenciales. Cuando las dudas sean generalizadas, se responderá colectivamente a todos los alumnos mediante el envío de un correo electrónico a través de la Plataforma de Docencia Virtual. Se recomienda al estudiante que acuda regularmente a las sesiones prácticas, en las que se hará el seguimiento personalizado de los resultados alcanzados en las diferentes pruebas de evaluación.

Examen de preguntas de desarrollo Las consultas personalizadas se realizarán tanto a través de actividades presenciales (tutorías) como no presenciales. Cuando las dudas sean generalizadas, se responderá colectivamente a todos los alumnos mediante el envío de un correo electrónico a través de la Plataforma de Docencia Virtual. Se recomienda al estudiante que acuda regularmente a las sesiones prácticas, en las que se hará el seguimiento personalizado de los resultados alcanzados en las diferentes pruebas de evaluación.

Evaluación						
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje			
Resolución de problemas de forma autónoma	Actividades Complementarias de trabajo personal (no presencial). Ejercicios que demuestren la capacidad autónoma de cada estudiante.	25	B4	C1	D3	D15
Examen de preguntas objetivas	Actividades básicas de trabajo personal (presencial y no presencial) que incluye la realización de cuestionarios vinculados a las clases magistrales y a las sesiones prácticas de laboratorio.	30		C1	D3	
Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividades básicas de trabajo personal (presenciales o no presenciales) consistentes en responder por escrito, de forma sintética, a las preguntas relevantes de cada tema del programa	20	B3 B4	C1	D3	D15
Examen de preguntas de desarrollo	Actividades complementarias (presencial o no presencial) consistentes en relacionar los resultados del conjunto de las actividades de la materia, tanto de los contenidos teóricos como prácticos.	25	B3 B4	C1	D3	D13 D15 D17

Otros comentarios sobre la Evaluación

El examen representará como mínimo el 60 por ciento de la evaluación final.

Cuando no proceda la evaluación continua, se realizará un examen final que podrá incluir preguntas de tipo test, de respuesta corta o de desarrollo, similares al sistema de evaluación descrito anteriormente. Las fechas para los exámenes son las establecidas en el Calendario oficial de cada Centro y publicadas en su página web. El examen correspondiente a la segunda convocatoria seguirá el mismo modelo y criterios de calificación con el examen final. En este Centro, la puntuación alcanzada en el Examen Final representará un 60 por ciento de la Calificación Final y la evaluación continua un 40 por ciento.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

José Luis García Delgado, www.leccionesdeeconomía.es,

José Antonio Alonso, **Lecciones sobre economía mundial**, última edición,

José Luis García Delgado y Rafael Myro, **Economía Española. Una introducción**, 2020,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Economía internacional/V06G270V01803

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

Otros comentarios

Para el correcto seguimiento de la materia es preciso contar con acceso a internet y una cuenta de correo electrónico, la utilización de la Plataforma de Docencia Virtual y lo lo manejo de programas informáticos básicos (una hoja de cálculo y un procesador de textos). En este Centro, la Plataforma de Docencia Virtual será la Plataforma MOOVI

También se recomienda en esta Centro, la realización del curso virtual organizado por la Biblioteca "Conoce la Biblioteca y aprende a buscar, evaluar y utilizar la información", dirigido al alumnado de 1º grado y que tiene como objetivo que el estudiante adquiera los conocimientos básicos para buscar, analizar, seleccionar y organizar la información de manera eficiente, así como utilizar y comunicar la información eficazmente de forma ética y legal.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Macroeconomía**

Asignatura	Economía: Macroeconomía			
Código	V06G270V01202			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	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

Código	
A2	Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
A3	Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
A4	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
A5	Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales
C21	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.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje			
	A2	B6		D4
	A3			D5
	A4			
	A5			
	A2	B3	C21	D3
	A3			D4
	A4			D5

Contenidos

Tema	
Tema 1. Introducción	1.1 La macroeconomía 1.2 Los datos macroeconómicos
Tema 2. El muy largo plazo	2.1 Los hechos del crecimiento 2.2 El ahorro, la acumulación de capital, el crecimiento de la población y el progreso tecnológico.
Tema 3. El largo plazo	3.1 Oferta agregada y demanda agregada.
Tema 4. El corto plazo	4.1 El mercado de bienes 4.2 Los mercados financieros 4.3 Las políticas económicas

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	28	38	66
Resolución de problemas	22	62	84

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

Metodologías

	Descripción
Lección 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	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	La atención personalizada a los alumnos se realizará en el horario de Tutorías del profesor establecido por el Centro.

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje			
Resolución de problemas	Exámenes con pruebas de resolución de problemas y ejercicios. Durante el desarrollo del cuatrimestre se realizarán pruebas que valdrán hasta un 30% y la nota del examen final pesará un 70% de la nota final	100	A2	B3	C21	D3
			A3	B6		D4
			A4			D5
			A5			

Otros comentarios sobre la Evaluación

En la modalidad de evaluación continua la nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final (70% de la nota final) y de la nota de las distintas pruebas que se harán a lo largo del curso (30% de la nota final). El examen final (hasta 7 puntos) se realizará en la fecha oficial establecida en el calendario de exámenes. La evaluación continua (hasta 3 puntos) incluye la resolución de ejercicios y cuestiones de manera autónoma.

Los alumnos que en el plazo fijado (antes de la tercera semana de docencia) renuncien a la evaluación continua, solicitándolo por escrito al profesor de la materia o que a lo largo del curso presenten un justificante que acredite documentalmente y de manera suficiente la causa que objetivamente le impida seguir la evaluación continua, tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes (consultense en <https://fcomercio.uvigo.es/>) y la nota final de la materia será la del examen final, el cual se valorará sobre 10 puntos.

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

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

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

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.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Krugman,P, y R. Wels, **Fundamentos de economía**, 4º-5º, Editorial Reverté, 2022

Mankiw, G, **Macroeconomía**, 8ª Edición, Bosch, 2012

Bibliografía Complementaria

Blanchard, O, **Macroeconomía**, 7ª edición,

Mankiw, G y M. Taylor, **Economía**, 1º, Ediciones Paraninfo, 2017

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	Sáez Ocejo, José Luis			
Profesorado	Martín-Casal García, José Antonio Sáez Ocejo, José Luis			
Correo-e	jocejo@uvigo.es			
Web				
Descripción general	El contenido de la asignatura pretende dotar al alumno de competencias básicas para elaborar, interpretar y comunicar los estados contables externos de síntesis. 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

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C4	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.
C6	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.
C20	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.
C24	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.
D1	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).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D12	CT12. Creatividad.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

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	B1 B3	C4	D3 D5
Capacitar al estudiante para la búsqueda, análisis, síntesis e interpretación de la información contenida en las cuentas anuales	B2	C6 C20	D1 D3 D12 D18
Capacitar al estudiante para resolver problemas de forma creativa e innovadora, tanto a nivel individual como en equipo	B5	C24	D4 D6 D8 D12

Contenidos

Tema	
1. Introducción	Concepto y evolución Entidades y sujetos sobre los que informar División de la contabilidad Requisitos de la información contable
2. El Patrimonio	Estados contables básicos Patrimonio y balance Inventario Masas patrimoniales El balance; su equilibrio y clasificación en masas patrimoniales.
3. Técnica contable; la cuenta	Justificación Terminología y tipología Funcionamiento cuentas de balance. Razonamiento contable
4. El resultado contable; su determinación	Empresas de servicios, comerciales e industriales La determinación del resultado; fases.
5. El ciclo contable	Apertura Operaciones del ejercicio Balance comprobación Determinación resultado y regularización Cierre Estados contables de síntesis. Contabilidad y legislación mercantil.
6. Normalización contable; el PGC	Normalización contable Estructura y contenido del PGC Marco conceptual Normas de registro y valoración Cuentas anuales Cuadro de cuentas Adaptación del cuadro cuentas a la clasificación funcional del balance Definiciones y relaciones contables.
7. Definiciones y relaciones contables. (I)	Existencias; clasificación Valoración de las existencias Modelo de funcionamiento
8. Definiciones y relaciones contables. (II)	Compras y descuentos en compras Ventas y descuentos en ventas. Gastos de transporte. Modelo contable del IVA
9. Definiciones y relaciones contables. (III)	Gastos de personal. Las insolvencias de tráfico; métodos para la contabilización del deterioro.
10. Definiciones y relaciones contables. (IV)	Operaciones con efectos comerciales: el descuento de efectos y la gestión de cobro. Problemática contable de los envases y embalajes. Provisiones

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	27	4	31
Resolución de problemas	19	33	52
Resolución de problemas de forma autónoma	0	64	64
Resolución de problemas y/o ejercicios	3	0	3

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

Metodologías	
	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas	Exposición y resolución, por parte del profesor, de ejercicios que ilustran la parte teórica explicada, fomentando la discusión en el aula sobre propuestas alternativas de solución.
Resolución de problemas 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.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Resolución de problemas	Exposición y resolución, por parte del profesor, de ejercicios que ilustran la parte teórica explicada, fomentando la discusión en el aula sobre propuestas alternativas de solución.

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Resolución de problemas 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. El estudiante entregará el 100% de las pruebas previstas por la coordinación de la materia	15	B1 C4 D1 B2 C6 D3 B3 C20 D4 B5 C24 D5 D6 D8 D12 D18
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba en la que el alumno/a debe solucionar una serie de problemas y/o ejercicios en un tiempo/condiciones establecido/as por el profesor/a. De este modo, el alumnado debe aplicar los conocimientos que adquirió. Se realizarán 2 pruebas a lo largo del curso	85	B1 C4 D1 B2 C6 D3 B3 C20 D4 B5 C24 D5 D6 D8 D12 D18

Otros comentarios sobre la Evaluación

A.- Evaluación continua:

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua, deberán presentarse obligatoriamente a dos pruebas sobre los contenidos teórico-prácticos de la materia, obteniendo para poder superar la misma una calificación mínima de 5 en ambas. Si superan ambas pruebas estarán eximidos de la realización de una prueba final según lo previsto en el calendario oficial. La calificación final siguiendo el proceso de evaluación continua y habiendo superado las 2 pruebas citadas, se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía, además han de justificar el 100% de la resolución de problemas de forma autónoma propuestos por la coordinación de la materia. Los alumnos que no se presenten, porque tengan obligación a la prueba finales oficiales establecidas por el centro (junio y julio), se les calificará como "No presentado", aunque hayan seguido el proceso de evaluación continua.

B.- Estudiantes que no sigan la evaluación continua.

Se considerarán estudiantes que no han seguido el proceso de evaluación continua:

- aquellos que renuncien al proceso explícitamente antes de la 3ª semana de docencia
- aquellos que no se presenten a alguna de las 2 pruebas obligatorias del proceso de evaluación continua
- aquellos que no justifiquen la realización del 100% de pruebas establecidas por la coordinación de la materia realizados de forma autónoma a lo largo del curso académico

Los estudiantes que no sigan el proceso de evaluación continua, tendrán derecho a examinarse de la materia en un examen final en las fechas oficiales establecidas por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Esta modalidad será tanto para la convocatoria ordinaria y extraordinaria (junio y julio).

Lás fechas de exámenes oficiales de las convocatorias ordinaria de junio y y extraordinaria de julio serán las publicados según la página web del centro: <https://fcomercio.uvigo.es/>

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

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

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

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

ICAC, **Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y criterios contables específicos para microempresas. R.D. 1515/2007 de 16 de noviembre y Adaptación al R.D. 1159/2010**, Ediciones Pirámide,

Sáez Ocejo, Jose Luis, **Casos prácticos de Fundamentos de Contabilidad Financiera**, Edit. Andavira,

Bibliografía Complementaria

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

José Luis Sáez Ocejo, **Antología del Disparate contable (Con solucionario)**, Andavira Editores,

J.L.Wanden Berghe y E. Fernández Daza, **Introducción a la Contabilidad**, Edit. Pirámide, 2021

García Benau, M.^ª A.; Vico Martínez, A., **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. CEF, 2021

Arquero Montaña, José Luis; Jiménez Cardoso, Sergio y otros, **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. Pirámide, 2021

E. Albelda Pérez, y L. Sierra G., **Introducción a la Contabilidad Financiera. Ejercicios Básicos**, Edit. Pirámide,

Lazcano Benito, Laura. Muñoz Orcera, Rafael. Márquez Vigil, Javier, **Fundamentos de Contabilidad financiera**, McGrawHill, 2021

Porcuna Enguix, Luis, Vela Bargues, José Manuel y Porcuna Enguix, Rubén, **Fundamentos de contabilidad financiera**, Pirámide, 2022

Vela Bargues, j.M., **Fundamentos de contabilidad financiera**, Pirámide, 2021

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	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Profesorado	Pita Castelo, Jose Rodríguez Daponte, María del Rocío			
Correo-e	rocio@uvigo.es			
Web	http://http://faitic.uvigo.es/			
Descripción general	El objetivo de la asignatura es aproximar a los alumnos a los conceptos básicos de la mercadotecnia. Esta aproximación les ayudará a comprender el funcionamiento comercial de la empresa, el mercado y los clientes. Para ello, la materia le proporciona los conocimientos y herramientas necesarias para diseñar un programa de marketing y tomar decisiones en el área comercial.			

Competencias

Código	
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
C8	CE8. Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.
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.
D1	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).
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
D12	CT12. Creatividad.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D16	CT16. Iniciativa.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	C8	D1 C26

Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.		D3 D4 D5 D10 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y argumentos multidisciplinares.		D4 D5 D7
Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	B5	D6 D8 D9 D15 D16 D18

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.	2.1 La necesidad de la información en la gestión de marketing. El sistema de información de marketing
2. Información comercial	2.2 Concepto, contenido y aplicaciones de la investigación comercial 2.3 Fases de la investigación comercial 2.4 Análisis de la demanda 2.5 Análisis de la competencia
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 y clasificaciones de producto
5. Producto.	5.2 Decisiones sobre lo producto individual 5.3 Decisiones sobre la línea de productos 5.4 Ciclo de vida del producto 5.5 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
Lección magistral	25	27	52
Estudio de casos	22	44	66
Examen de preguntas objetivas	2	15	17
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	15	15

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

Metodologías	
	Descripción
Lección magistral	Exposición de los conceptos teóricos y/o prácticos. Se requiere la participación del alumnado en los conceptos desarrollados en cada sesión.
Estudio de casos	Casos reales, lecturas, análisis de actuaciones empresariales, debates, etc. A resolver en grupo o individualmente.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Estudio de casos	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo y/o prácticas), proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial a través del correo electrónico o del campus remoto.
Pruebas	Descripción
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo y/o prácticas), proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial a través del correo electrónico o del campus remoto.
Examen de preguntas objetivas	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo y/o prácticas), proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial a través del correo electrónico o del campus remoto.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Estudio de casos	Lecturas, casos, ejercicios, etc. sobre la materia. El alumnado debe presentar soluciones, en base a un razonamiento con la información disponible e interpretar los resultados.	30	B5 C26 D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Examen de preguntas objetivas	Prueba/s para la evaluación de competencias adquiridas, con predominio de conceptos teóricos. Podrá incluir preguntas cerradas con diferentes alternativas de respuesta (verdadero/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas cortas, numéricas o de ensayo.	30	D3 D4 D5 D6 D7
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba/s para la evaluación de competencias adquiridas, con predominio de conceptos de las prácticas. Podrá incluir preguntas cerradas con diferentes alternativas de respuesta (verdadero/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas cortas, numéricas o de ensayo.	40	D3 D4 D5 D6 D10 D12 D17

Otros comentarios sobre la Evaluación

Evaluación continua

La materia Fundamentos de Marketing sigue un sistema de evaluación continua. A estos efectos NO se consideran entregadas las prácticas y/o trabajos que no se suban a la plataforma de teledocencia, si los profesores habilitan una entrada o carpeta para ello, en su defecto, si no se entreguen en papel. NO se admiten entregas fuera de plazo. Será

necesario alcanzar una nota mínima en el examen final de la materia para sumar la nota de prácticas.

Evaluación NO continua

De manera alternativa a la evaluación continua, los estudiantes podrán optar a ser evaluados con un examen final que evaluará tanto los conocimientos teóricos como prácticos impartidos en la materia. El alumnado debe comunicar esta elección al coordinador/a de la materia antes del 28 de febrero. Los alumnos/as deben aprobar el examen fijado en la fecha oficial que podrá ser más completo que el examen en evaluación continua.

Segunda oportunidad

Los alumnos en evaluación continua realizarán el examen oficial a lo que se añadirá la nota obtenida en las prácticas y/o otros trabajos que pudieran haberse realizado. Los alumnos que optaran por la evaluación no continua tienen que aprobar el examen oficial. En todos los sistemas y oportunidades el aprobado será un 5 sobre 10.

Importante: Cualquier evidencia de trabajo/s plagado/s o copiado/s supondrá una calificación de suspenso en las dos convocatorias.

Las fechas de los exámenes oficiales, pueden consultarse en la página web del centro, <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

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

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Marketing estratégico/V06G270V01403

Marketing internacional/V06G270V01603

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	Castellano			
Departamento	Estadística e investigación operativa			
Coordinador/a	Luaces Pazos, Ricardo			
Profesorado	Luaces Pazos, Ricardo			
Correo-e	rluaces@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	Materia introductoria el análisis de datos de la actividad comercial.			

Competencias

Código	
C6	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.
C21	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.
C24	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.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Saber analizar desde el punto de vista estadístico los datos que proporciona la actividad económica- empresarial	C6 C21 C24
Saber aplicar modelos probabilísticos para la interpretación de las distintas variables económicas.	C6 C21 C24

Contenidos

Tema	
TEMA 1. Analisis de datos del comercio	1.1 Estadística descriptiva. 1.2 Fuentes de datos.
Tema 4. Números índices	2.1 Índices precios, cantidades y valor 2.2 Estudio de ejemplos de Índices
TEMA 3. Relación entre variables	3.1 Asociación entre atributos 3.2 Correlación y regresión
TEMA 4. Evolución temporal	4.1 Análisis de series temporales 4.2 Medias móviles
Tema5. Probabilidad y variable aleatoria	5.1 Concepto de probabilidad. 5.2. Probabilidades condicionadas 5.3 Concepto de variable aleatoria 5.4. Características de una v.a.
Tema 6. Principais distribucions de probabilidade	6.1. Distribuciones discretas 6.2. Distribuciones continuas.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	27	53	80
Prácticas con apoyo de las TIC	22	48	70

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

Metodologías	
	Descripción
Lección magistral	Exposición con ayuda de diverso material impreso o proyectado de los principios teóricos de la materia.
Prácticas con apoyo de las TIC	Utilización de programas informáticos de estadística para el análisis de datos del comercio.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Lección magistral	Tutorías presenciales o tutorías a distancia en situaciones excepcionales provocadas por la COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita.
Prácticas con apoyo de las TIC	Tutorías presenciales o tutorías a distancia en situaciones excepcionales provocadas por la COVID-19 (despacho virtual,faitic,...) previa concertación de cita.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Lección magistral	Pruebas escritas para comprobar el conocimiento y comprensión de los conceptos y su interrelación	40	C6 C21 C24
	Asistencia y participación		
Prácticas con apoyo de las TIC	Evaluación de la capacidad de análisis de datos mediante programas informáticos de tratamiento de datos.	60	C6 C21 C24
	Trabajos individuales		
	Asistencia y participación		

Otros comentarios sobre la Evaluación

-Una vez terminado el período de docencia, se publicará la relación de alumnos que tienen superada la materia por evaluación continua (mínimo del 50%).

- Los alumnos que no siguieran el proceso de evaluación continua deberán presentarse a un examen final (teórico y práctico) del conjunto de la materia en las convocatorias oficiales publicadas por el Centro en su página web <https://fcomercio.uvigo.es/>

Fuentes de información

Bibliografía Básica

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

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Muestreo aplicado a la investigación de mercados/V06G270V01303

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104