



## (\*)E. U. de Estudos Empresariais

### TEACHING GUIDE

COURSE 2017/18

TEACHING GUIDE

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

### LOCATION

ADDRESS: TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

TO SEE THE SITUATION ON THE MAP CLICK [HERE](#) OR USE STREETVIEW. PFOR URBAN BUS ACCESS: VITRASA

PHOTOS OF THE CENTRAL BUILDING OF THE U.S.E. AND OF THE EXPANSION (BUILDING ANNEX TO The IEE)



### HOW TO GET TO THE SCHOOL



### FACILITIES AND SERVICES

(\*)



### Direction team

DIRECTOR

Ms CONSUELO CURRAS VALLE

SECRETARY

Ms MARÍA JESÚS BARSANTI VIGO

SUBDIRECTOR OF EXTERNAL RELATIONS AND STUDENT

Ms M<sup>a</sup> DEL MAR RIVEIRO PÉREZ

SUBDIRECTOR OF EXCHANGES AND INTERNATIONAL RELATIONS

D.ARACELI GONZÁLEZ Crespán

SUBDIRECTOR OF ACADEMIC ORGANIZATION

Mr. EMILIO GARCÍA ROUSSELLO

### SCHOOL CALENDAR 2017-2018

The Calendar of the Academic Course of the BsC. in Commerce given by the EUEE can be found in its web: <http://grado-comercio.uvigo.es/es>

## (\* )Grao en Comercio

### Subjects

#### Year 1st

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V06G270V01101	Economics: Microeconomics	1st	6
V06G270V01102	Company: Commercial mathematics	1st	6
V06G270V01103	Company: Principles of responsible management	1st	6
V06G270V01104	Mathematics: Mathematics	1st	6
V06G270V01105	Sociology: Consumption sociology	1st	6
V06G270V01201	Economics: Spanish and global economics	2nd	6
V06G270V01202	Economics: Macroeconomics	2nd	6
V06G270V01203	Company: Basics of accounting	2nd	6
V06G270V01204	Company: Basics of marketing techniques	2nd	6
V06G270V01205	Statistics: Statistics	2nd	6

**IDENTIFYING DATA****Economía: Microeconomía**

Subject	Economía: Microeconomía			
Code	V06G270V01101			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Fundamentos del análisis económico e historia e instituciones económicas			
Coordinator	Riveiro Pérez, María del Mar			
Lecturers	Freire Serén, María Jesús Riveiro Pérez, María del Mar			
E-mail	mriveiro@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
General description	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**

Code	
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**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
	A1	B1	C1	D1
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	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

---

### Topic

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

### I. Introducción

---

### II. La conducta de los consumidores

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

---

### III. La conducta de la empresa

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

---

IV. Competencia imperfecta y fallos del mercado Tema 7. El poder de mercado. Monopolio natural y barreras a la entrada. Decisiones de producción y precios. El ingreso y la maximización de los beneficios. El coste del monopolio en términos de bienestar. Oligopolio y competencia monopolística.  
Tema 8. Externalidades, bienes públicos e información asimétrica. Externalidades e ineficiencia del mercado. Bienes públicos frente a otros bienes. El problema del parásito.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Resolución de problemas y/o ejercicios	14	14	28
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	4	8	12
Sesión magistral	28	56	84
Pruebas de respuesta corta	4	22	26

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

### Metodologías

	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios	Dedicaremos las clases prácticas a realizar pequeñas pruebas y ejercicios que el estudiante tendrá que resolver en grupo.
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	El alumno podrá acceder a una plataforma de teleenseñanza donde dispondrá de boletines de ejercicios para reforzar los contenidos de cada tema.
Sesión magistral	En las clases teóricas se expondrán de forma reducida los principales contenidos de los distintos temas, desarrollando con más detalle los puntos de mayor complejidad. Para un adecuado seguimiento y comprensión de las clases es necesario que el alumnado lea con anticipación cada uno de los temas en el manual de la asignatura.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas y/o ejercicios	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.

### Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results			
Resolución de problemas y/o ejercicios	Exámenes parciales que implican la resolución de ejercicios y preguntas cortas	30	B1 B2	C6 C21	D1 D3 D4 D5 D6 D13	
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	La resolución de Test y pequeños ejercicios	0	B1 B2 B3 B5		D3 D4 D6	
Pruebas de respuesta corta	Examen final.	70	B1 B2 B3		D1 D3 D4 D5 D6	

### Other comments on the Evaluation

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 evaluación continua (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 y la nota final de la materia será la del examen final, el cual se valorará sobre 10 puntos.

Aquellos alumnos que no presenten la solicitud de renuncia a la evaluación continua serán calificados según la modalidad de evaluación continua (70% de la nota, la del examen final y el 30% restante la de evaluación continua).

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**

#### **Basic Bibliography**

Pindyck, R. y Rubinfeld, D, **Microeconomía**, 8ª, Pearson, 2013

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

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

Acemoglu, D , Laibson, D y List, J. A, **Economía**, 1ª, Antoni Bosch, 2017

#### **Complementary Bibliography**

---

---

### **Recomendaciones**

#### **Subjects that continue the syllabus**

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

#### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**IDENTIFYING DATA****Empresa: Matemáticas comerciales**

Subject	Empresa: Matemáticas comerciales			
Code	V06G270V01102			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language				
Department	Economía financiera y contabilidad			
Coordinator	Cabaleiro Casal, Roberto			
Lecturers	Cabaleiro Casal, Roberto			
E-mail	rcab@uvigo.es			
Web	<a href="http://euee.uvigo.es">http://euee.uvigo.es</a>			
General description	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**

Code	
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
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.
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.
D11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
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**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Utilizar metodologías desarrolladas para la valoración de operaciones financieras compuestas	B1	C4	D1
	B2	C21	D3
	B6	C22	D5
		C24	D6
			D10
			D11
			D12
			D17
		D18	
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
		C21	D4
	B6	C22	D5
		C24	D6
			D9
			D12
			D13
			D14
			D15
		D16	
		D17	
		D18	

**Contenidos**

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



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

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión magistral	24	24	48
Resolución de problemas y/o ejercicios	16	12	28
Prácticas de laboratorio	4	8	12
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	2	40	42
Pruebas de respuesta corta	2	6	8
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	2	10	12

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

### Metodologías

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

### Atención personalizada

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

### Evaluación

Description	Qualification	Training and Learning Results

Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre algunos aspectos concretos. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia. En este apartado, en el proceso de valoración continua, una parte de la calificación se obtendrá en función de la asistencia continuada, participación en el proceso de enseñanza-aprendizaje y rendimiento alcanzado.	40	B1 B2 B3 B6	C4 C6 C19 C21 C22 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D9 D10 D11 D12 D13 D14 D15 D16 D17 D18
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Pruebas para evaluación de las competencias que incluyen preguntas abiertas sobre un tema. Los alumnos deben desarrollar, relacionar, organizar y presentar los conocimientos que tienen sobre la materia en una respuesta extensa.	60	B1 B2 B6	C4 C6 C19 C21 C24	D1 D3 D4 D5 D6 D10 D11 D12 D16 D17 D18

### Other comments on the Evaluation

El alumno será objeto de evaluación continua a lo largo del curso académico mediante la realización de pruebas escritas de respuesta corta y de respuesta larga, así como de la valoración de las evidencias obtenidas de su participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Las pruebas de respuesta corta conjuntamente con la valoración de la participación activa del alumno representan 40% de la calificación sobre una base de 10 puntos. En este proceso de evaluación continua, se realizará una prueba escrita de respuestas largas que supondrá el 60% de la nota de la materia. Esta prueba de respuestas largas 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 superen la materia por el sistema de evaluación continua anteriormente referido, podrán superarla a través de un examen global escrito que se realizará en las fechas oficiales establecidas por el centro, que será valorado con una puntuación de 0 a 10 puntos, siendo necesario conseguir 5 puntos para superar la materia. Los alumnos que concurren a la oportunidad extraordinaria de julio deberán realizar un examen global escrito de la materia en la fecha establecida por el centro, que será puntuado de 0 a 10 puntos, siendo 5 puntos el aprobado.

### Fuentes de información

#### Basic Bibliography

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

#### Complementary Bibliography

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 la Matemática Financiera**, Pirámide, 2008

MINER, J., **Matemática Financiera**, McGrawHill, 2004

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

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**

---

**Subjects that continue the syllabus**

---

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

---

**Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

---

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

---

**Other comments**

---

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.

---

**IDENTIFYING DATA****Empresa: Principios de xestión responsable**

Subject	Empresa: Principios de xestión responsable			
Code	V06G270V01103			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Organización de empresas e márketing			
Coordinator	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
Lecturers	Sinde Cantorna, Ana Isabel			
E-mail	asinde@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
General description	A materia trata de presentar á empresa como axente no sistema económico, o seu goberno, funcionamento e estrutura, así como a responsabilidade da súa actuación con respecto aos axentes internos e externos.			

**Competencias**

Code	
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderato, traballo autónomo e en equipa, motivación, flexibilidade, así coma comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos os axentes que operan na organización e no entorno.
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C11	CE11 Comprender o concepto de calidade, as súas implicacións no desenvolvemento das tarefas e funcións e a súa influencia na reputación comercial, así como saber avaliar e implantar sistemas de xestión e normas de calidade.
C14	CE14. Comprender e saber analizar o rol socioeconómico do emprendedor e do directivo profesional, así como saber elaborar un plan de negocio.
D1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

**Resultados de aprendizaxe**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Coñecer as áreas funcionais da empresa para dispor dunha visión global da organización na súa contorna, así como das funcións directivas que se orientan desde unha perspectiva ética á consecución dos obxectivos empresariais.	B1	C4 C11 C14	D15
Aplicar os procedementos de análise e coñecementos adquiridos á resolución de problemas e cuestións concretas a nivel estratéxico e operativo no ámbito das diferentes áreas funcionais da empresa.	B2	C6	D18
Capacitar ao alumnado para que comunique as súas ideas de forma obxetiva, sintética e comprensible para outros, con claridade, evitando as barreiras da comunicación e potenciando o traballo en equipo.			D1
Conseguir que o alumnado comprenda a importancia de practicar unha conducta responsable, tanto a nivel da organización como profesional cos axentes internos e externos.	B5		D15
Comprender o concepto de calidade, a súa repercusión nas tarefas e función, e a súa influencia no desempeño comercial, así como saber implantar e avaliar sistemas de xestión e normas de calidade.		C11	

**Contidos**

Topic
-------

Tema 1. A empresa e a súa contorna.	Concepto de empresa A empresa como sistema Subsistemas da empresa Entorno e empresa Posición competitiva da empresa
Tema 2. O empresario e os obxectivos empresariais.	Teorías da empresa Teoría do empresario Obxetivos empresariais Obxetivos e grupos de interés
Tema 3. Etica e responsabilidade na empresa do século XXI.	Introducción Concepto de ética e moral Ética empresarial Colectivos afectados pola ética empresarial Os custos da falta de ética
Tema 4. A etica e a dirección de empresas.	Componentes do sistema de dirección Sistema de dirección Sistema humano Sistema cultural Sistema político Responsabilidade da dirección
Tema 5. A xestión responsable dos recursos financeiros.	Obxetivos e tarefas da función financeira Concepto de inversión Valoración de inversións Ciclo de explotación da empresa e a súa xestión Financiación Fontes de financiación
Tema 6. Empresa e produción responsable.	Sistema de produción Eficiencia e produtividade I+D+i Custos de produción Capacidade de produción e localización Xestión de inventarios
Tema 7. Sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental	Concepto de calidade. Implantación de sistemas de xestión da calidade e xestión medioambiental Ferramentas de apoi

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	28	0	28
Resolución de problemas	28	0	28
Estudo de casos/análises de situacións	8	22	30
Probas de resposta curta	1	31	32
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	30	32

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

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material impreso ou proxectado.
Resolución de problemas	Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno de forma individual ou en grupo baixo a supervisión do profesor.
Estudo de casos/análises de situacións	Resolución en grupo de casos de empresas relacionados cos contidos da materia, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudo de casos/análises de situacións	Tempo reservado para orientar e atender ao alumnado e resolver as súas dúbidas no proceso de adquisición das competencias da materia. O alumno disporá desta atención personalizada no horario de titorías que para ese efecto será publicado no centro.

### Avaliación

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

Probas de resposta curta	Exame como proba para avaliar os coñecementos adquiridos polo alumno sobre a materia. A resposta debe ser breve.	50	B1	C4 C6 C11 C14
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de exercicios, casos ou supostos sobre contidos e conceptos desenvolvidos na materia	50	B2 B5	D1 D15 D18

---

### Other comments on the Evaluation

O alumno deberá superar tanto a parte teórica como a parte práctica do exame final. A cualificación será a nota media obtida en ambas as partes.

Cualificarase de 0 a 10, sendo necesario para aprobar obter unha media non inferior a 5.

En todo caso, os profesores resérvanse a posibilidade de expor algún traballo ou actividade, así como valorar a asistencia participativa a clase.

\* A concreción das actividades a realizar dependerá en gran medida do número de alumnos, medios para traballar en grupo, etc.

---

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

---

### Recomendacións

#### Other comments

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co alumnado na materia de maneira flexible. Polo que, poden ser requeridos reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situación que puidesen xurdir. Así mesmo, aportarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

**IDENTIFYING DATA****Matemáticas: Matemáticas**

Subject	Matemáticas: Matemáticas			
Code	V06G270V01104			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castelán Galego			
Department	Matemáticas			
Coordinator	Verdejo Rodríguez, Amelia			
Lecturers	Verdejo Rodríguez, Amelia			
E-mail	averdejo@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
General description	<p>A materia Matemáticas, na titulación de Grao en Comercio, ten como función primordial proporcionarlle ao alumnado a linguaxe, os coñecementos e as principais técnicas matemáticas básicas que precisará tanto na súa formación como no exercicio profesional.</p> <p>Ademais, deberá contribuír a desenvolver o razoamento lóxico para a resolución de problemas, a capacidade de análise de datos, a interpretación de resultados e a síntese de conclusións; fomentando en todo momento a participación, a colaboración e o espírito crítico.</p> <p>Para iso, buscarase a comprensión e o manexo dos conceptos e as técnicas fundamentais de álgebra lineal e cálculo; así como a súa aplicación a diversas áreas de estudo.</p>			

**Competencias**

Code	
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados de aprendizaxe**

Expected results from this subject		Training and Learning Results
Coñecer as técnicas básicas de derivación de funcións reais de variable real e a súa aplicación no contexto económico.	C21	D3 D4 D5 D17
Calcular autovalores, determinar se unha matriz é diagonalizable e clasificar formas cadráticas atendendo ó seu signo.	C21	D3 D4 D5 D17
Aplicar as nocións básicas e as regras do cálculo diferencial de funcións de varias variables para formular e resolver problemas de optimización.	C21	D3 D4 D5 D17
Argumentar de modo claro e rigoroso, tanto en forma oral como escrita.		D3 D4 D17

**Contidos**

Topic
-------

Funcións reais dunha variable.	<p>Introdución. Funcións elementais: Gráficas e propiedades (dominio, continuidade, crecemento/decrecemento, curvatura).</p> <p>Derivabilidade: Cálculo de derivadas. Interpretación económica. Crecemento.</p> <p>Derivadas de orde superior: Concavidade/convexidade.</p> <p>Optimización.</p>
Cálculo matricial.	<p>Matrices. Operacións con matrices. Determinantes.</p> <p>Sistemas de ecuacións lineais.</p> <p>Autovalores. Diagonalización.</p> <p>Formas cuadráticas. Signo dunha forma cuadrática.</p>
Funcións de varias variables reais. Optimización.	<p>Introdución. Funcións elementais. Gráficas, conxuntos de nivel e propiedades (dominio, continuidade, curvatura).</p> <p>Derivadas parciais: Cálculo e interpretación. Matriz xacobiana. Regra da cadea.</p> <p>Derivadas de orde superior. Matriz hessiana.</p> <p>Convexidade e concavidade. Máximos e mínimos.</p> <p>Condições necesarias e suficientes de 1ª e 2ª orde para a existencia de óptimos.</p> <p>Optimización con restricións de igualdade: Presentación do problema. Condições necesarias, e condicións suficientes, de óptimos restrinxidos.</p>

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	26	26	52
Resolución de problemas	15	22.5	37.5
Presentacións/exposicións	2	10	12
Titoría en grupo	1	10	11
Actividades introdutorias	1	2	3
Probas de tipo test	1.5	4.5	6
Probas de resposta curta	1.5	9	10.5
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2	16	18

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

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición por parte da profesora das liñas xerais dos contidos, teóricos e prácticos, sobre a materia; có obxectivo de facilitar a adquisición de coñecementos por parte do alumnado.
Resolución de problemas	<p>Nas clases prácticas, en grupo pequeno, fomentarase a intervención do alumnado para expoñer as súas dificultades, intervir na resolución das dificultades plantexadas por outras/os compañeiras/os, ou en exercicios e cuestións plantexadas pola profesora.</p> <p>O alumnado deberá desenvolver, de forma individual ou en grupo, as solucións adecuadas a unha serie de problemas e/ou exercicios que se formulan, relacionados coa materia.</p> <p>Dito traballo deberá ser abordado mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados.</p> <p>Aqueles dificultades que persistan despois das sesións prácticas, atenderase (de forma individual ou en grupo reducido: 2-3 persoas) no despacho, nas horas de titoría expresamente dedicadas a ese fin.</p>
Presentacións/exposicións	Exposición por parte do alumnado, ante a docente e grupo de estudantes, dun tema que deberá realizarse en grupo.



Tutoría en grupo	Entrevistas obrigatorias do alumnado que ten que expoñer un mesmo traballo ca profesora da materia para asesoramento/desenvolvemento do mesmo. Cada grupo deberá ter, a lo menos, unha tutoría inicial e outra a semana anterior á exposición do tema. Na primeira planificarase e distribuirase o traballo entre as distintas persoas que conforman o grupo. Na última deberá presentarse un esquema da exposición, a contribución de cada membro do grupo ó traballo e respostarase a tódalas cuestións, sobre a exposición e o traballo previo de cada membro, que formule a profesora.
Actividades introductorias	Terá lugar o primeiro día de clase. Nesa sesión farase a presentación da materia e da prateforma Tema. Aproveitarase tamén para realizar unha enquisa con información relevante sobre a materia.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas	Nas clases prácticas atenderanse todas aquelas dúbidas que teña o alumnado para o seguimento da materia.
Tutoría en grupo	Faranse de forma obrigatoria, nas sesións prácticas, para seguimento do traballo en grupo, que deberán expoñer nunha das últimas sesións ante o grupo práctico. De forma voluntaria, o alumnado poderá asistir a sesións de tutoría, individualmente ou en grupo de 2-3 persoas, para resolver todas aquelas dificultades que lles vaian xurdindo ó longo do curso. Estas sesións realizaranse no despacho e no horario fixado para tal fin.

### Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	5	D4 D17
Resolución de problemas	85	C21 D3 D4 D5 D17
Presentacións/exposicións	5	D3 D17
Tutoría en grupo	5	D3 D4 D17

### Other comments on the Evaluation

Para ser avaliado cas normas descritas anteriormente, avaliación continua, o alumnado deberá asistir a lo menos ó 80% das sesións presenciais da materia. A ausencia a máis de 3 sesións maxistrales ou a máis de dúas sesións prácticas, levará á perda do dereito a ser avaliada/o en avaliación continua.

O alumnado que non supere a avaliación continua deberá presentarse a un exame final nas datas fixadas oficialmente polo Centro.

Neste exame final se avaliarán, mediante preguntas teóricas e prácticas, todos os contidos da materia.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Basic Bibliography

#### Complementary Bibliography

Besada Morais, M.; et al., **Cálculo de varias variables: Cuestiones y ejercicios resueltos.**, 1ª Edición., Pearson Educación, 2001

Blanco García, S.; et al., **Matemáticas Empresariales I: Enfoque teórico-práctico. Vol.1. Álgebra Lineal**, 1ª Edición., AC Thomson, 2002

Blanco García, S.; et al., **Matemáticas Empresariales I: Enfoque teórico-práctico. Vol. 2. Cálculo diferencial.**, 1ª Edición., AC Thomson, 2004

Calvo, M. E.; et al., **Problemas Resueltos de Matemáticas Aplicadas a la Economía y la Empresa.**, 1ª Edición., AC Thomson, 2003

Cámara Sánchez, A.; et al., **Problemas Resueltos de Matemáticas para Economía y Empresa.**, 1ª Edición., AC Thomson, 2003

Demana, F.D.; et al., **Matemáticas Universitarias Introdutorias con Nivelador Mymathlab.**, 1ª Edición., Pearson Educación, 2009

Jarne, G.; et al., **Matemáticas para la Economía: Álgebra Lineal y Cálculo Diferencial**, 1ª Edición., McGraw Hill, 2001

Jarne, G.; et al., **Matemáticas para la Economía: Programación Matemática.**, 1ª Edición., McGraw Hill, 2001

Jarne, G.; et al., **Matemáticas para la Economía. Libro de Ejercicios: Álgebra Lineal y Cálculo Diferencial**, 1ª Edición., McGraw Hill, 2004

Larson, R.; Edwards, B.H., **Cálculo 1: De una variable.**, 9ª Edición., McGraw Hill, 2010

Larson, R.; Edwards, B.H., **Cálculo 2: De varias variables.**, 9ª Edición., McGraw Hill, 2010

Verdejo Rodríguez, Amelia, **Matemáticas: Grao en Comercio**, 1ª Edición., Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo, 2013

---

## Recomendacións

---

### Other comments

---

Levar a asignatura ó día.

Isto significa que, aparte da asistencia e aproveitamento das sesións presenciais, é imprescindible dedicar aproximadamente dúas horas un par de veces á semana, a traballo persoal e/ou en grupo; no que se revise e consolide o traballo realizado nas sesións presenciais.

Deste modo estarase en condicións de seguir e aproveitar adecuadamente as sesións da semana seguinte.

---

**IDENTIFYING DATA****Sociología: Sociología del consumo**

Subject	Sociología: Sociología del consumo			
Code	V06G270V01105			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	1c
Teaching language	Castellano			
Department	Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinator	Varela Caruncho, María Luz			
Lecturers	Varela Caruncho, María Luz			
E-mail	lvarela@uvigo.es			
Web	<a href="http://euee.uvigo.es">http://euee.uvigo.es</a>			
General description	Esta asignatura 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**

Code	
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**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Reconocer y analizar la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	B3	C3	D4
	B5	C8	D5
	B6	C14	D10 D15
Comprender y analizar la evolución del consumo teniendo en cuenta los cambios económicos, 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**

Topic

1. 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.  
- La sociedad de consumo en España.

2. Bases sociales y culturales del funcionamiento de los mercados. - 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.

3. Configuración social del mercado y prácticas de consumo. - La(s) cultura(s) de consumo.  
- Los efectos sociales y culturales de las prácticas de consumo.  
- La construcción de las identidades sociales y de los estilos de vida.

4. La política del consumo: relaciones de poder - Globalización, producción y consumo.  
- Los nuevos espacios y tiempos de consumo.  
- Los nuevos modelos y prácticas de consumo.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión magistral	28	56	84
Estudio de casos/análisis de situaciones	8	8	16
Presentaciones/exposiciones	7	7	14
Trabajos tutelados	16	16	32
Pruebas de tipo test	4	0	4

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

### Metodologías

	Description
Sesión magistral	Exposición de los contenidos sobre la asignatura objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el alumnado.
Estudio de casos/análisis de situaciones	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.
Presentaciones/exposiciones	-Exposición por parte del alumnado de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto.
Trabajos tutelados	El alumnado realizará un trabajo sobre consumo a partir del guión que se le proporcionará al comienzo del curso. El trabajo será en grupo. El seguimiento del trabajo se realizará en las clases prácticas. -

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Trabajos tutelados	Se realizará un seguimiento personalizado, individualmente o en grupo reducido de los trabajos.

### Evaluación

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará la resolución de los casos prácticos planteados.	10	B3 C3 D4
			B5 C8 D5
	Se evaluarán los resultados de aprendizaje.		B6 C14 D10 D15
Trabajos tutelados	Se valorará la elaboración de un trabajo que se irá desarrollando en las clases prácticas, así como su exposición.	25	B3 C3 D4
	Se considerará la profundidad del trabajo, la metodología, los contenidos, resultados y conclusiones.		B5 C8 D5
	Se evaluarán los resultados de aprendizaje.		B6 C14 D10 D15
Pruebas de tipo test	Se realizarán pruebas tipo test sobre todos los contenidos de la asignatura.	65	B3 C3 D4
			B5 C8 D5
	Se evaluarán los resultados de aprendizaje.		B6 C14 D10 D15

### Other comments on the Evaluation

## EVALUACIÓN CONTINUA

El alumnado deberá asistir, al menos, al 80% de las sesiones presenciales de la materia. 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 por causas justificadas, presentando un escrito a la persona responsable de la docencia. Plazo: un mes desde el inicio de la actividad docente.

## EXAMÉN 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.

---

### Fuentes de información

#### Basic Bibliography

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

#### Complementary Bibliography

---

### Recomendaciones

**IDENTIFYING DATA****Economía: Economía española e mundial**

Subject	Economía: Economía española e mundial			
Code	V06G270V01201			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Economía aplicada			
Coordinator	Padín Fabeiro, María Carmen			
Lecturers	Padín Fabeiro, María Carmen			
E-mail	padin@uvigo.es			
Web				
General description	<p>(*)Economía Española e Mundial é unha materia básica que consta dun total de 6 créditos ECTS, que se corresponden con 150 horas de traballo do estudante, das cales 50 son actividades presenciais, mentres que o resto serán actividades de traballo persoal.</p> <p>Esta materia pretende iniciar ao estudante no coñecemento da Economía Aplicada, comenzando pola análise da Economía Mundial e Española. Trátase de que comprenda o funcionamento e estrutura da Economía Mundial e Española, facendo fincapé, por unha banda, nas diferencias entre Países Desenvolvidos e Países en vías de Desenvolvemento, e por outra banda, na estrutura económica de España.</p> <p>Organízase en Actividades Básicas (AB) e Actividades Complementarias (AC)</p>			

**Competencias**

Code	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridade, concisión e precisión, tanto dentro da organización coma con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
C1	CE1. Coñecer e comprender os conceptos fundamentais e a evolución da economía e da actividade empresarial desde unha tripla perspectiva: crecemento económico, cambio estrutural e internacionalización.
C3	CE3. Coñecer e saber interpretar a dimensión social da actividade económica, a dinámica das relacións sociais e as distintas realidades culturais que configuran o comercio, a sociedade de consumo e os estilos de vida.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
D15	CT15. Compromiso ético no traballo.
D17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.

**Resultados de aprendizaxe**

Expected results from this subject	Training and Learning Results		
Adquirir coñecementos básicos para entender o funcionamento da economía mundial e española	B3	C1 C3	D3
Manexar a información estatística proporcionada polas fontes estatísticas da economía mundial e de España	B3		D13
Sintetizar a información estatística en indicadores económicos relevantes	B3	C1 C3	
Elaborar e expoñer os resultados, empregando nun nivel básico os programas informáticos de cálculo e realizar gráficos e presentacións	B3 B4		D15 D17
Redactar e sintetizar os resultados anteriores	B3 B4	C1	D3 D13 D15 D17
Someter a contraste e discusión as ideas proporcionadas nas leccións maxistras	B4	C1	D3 D17
Revisar con certa periodicidade a evolución dos resultados acadados			D3 D15 D17
Xestión persoal efectiva entemos de tempo, planificación e comportamento, motivación e iniciativa, tanto individual como grupal			D3 D13 D15 D17

<b>Contidos</b>	
Topic	
Parte I: Introducción	Os obxectivos básicos e as preguntas relevantes. Organización e método de traballo. Principais conceptos: Crecemento e Desenvolvemento. Fontes estatísticas e bibliográficas.
Parte II. Economía mundial.	Os factores do crecemento económico: estratexias e experiencias. Os elementos estruturais dos Países Desenvolvidos. Características estruturais dos países en vías de desenvolvemento. As teorías do subdesenvolvemento económico. Institucións e relacións económicas internacionais
Parte III. Economía española.	Evolución da Economía Española: Etapas, factores de crecemento e cambio estrutural. A especialización produtiva e comercial. Eficiencia, sustentabilidade e equidade.
Parte IV: A actualidade da economía española e mundial	Temas de actualidade da economía mundial. Temas de actualidade da economía española.

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	30	0	30
Prácticas de laboratorio	15	0	15
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	0	39	39
Probas de tipo test	0	20	20
Probas de resposta curta	0	30	30
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	4	10	14
Observación sistemática	1	1	2

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Lección maxistral	As sesións maxistras forman parte das Actividades Básicas da Materia. En cada unha das sesións, o profesorado desenvolverá os contidos do Programa. Tomárase como punto de partida as preguntas destacadas en cada un dos temas, así como os resultados e conclusións que se vaian acadando simultaneamente nas outras actividades docentes relacionadas co tema.
Prácticas de laboratorio	As prácticas de laboratorio forman parte das Actividades Básicas. En cada unha delas o alumnado realizará un exercicio en que deberá aprender a manexar información para o estudo da economía mundial e de España. Con ditos exercicios o estudiantado aprenderá a organizar a información e a sintetizar os datos en indicadores relevantes (PIB, poboación, PIB per cápita, coeficiente de apertura, taxa de actividade, taxa de desemprego, gasto público, produtividade etc.). Iso esixirá a realización de cálculos (taxas de variación, números índice, actualización de variables monetarias, taxas de participación), a súa representación e análise.
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	Forman parte das Actividades Complementarias, de carácter presencial ou non presencial, consistentes en probas onde os estudantes demostren a súa capacidade individual para resolver un exercicio de xeito autónomo, sen necesidade de titorización persoal.

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Prácticas de laboratorio	As consultas personalizadas realizananse tanto a través de actividades presenciais (titorías) comonon presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.
Tests	Description
Probas de resposta curta	As consultas personalizadas realizananse tanto a través de actividades presenciais (titorías) comonon presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

Probas de resposta longa, de desenvolvemento	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorias) comonon presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.
Observación sistemática	As consultas personalizadas realizanranse tanto a través de actividades presenciais (titorias) comonon presenciais. Cando as dúbidas sexan xeneralizadas, responderase colectivamente a todos os alumnos mediante o envío dun correo electrónico a través da Plataforma de Docencia Virtual. Recoméndase ao estudante que acuda regularmente ás sesións prácticas, nas que se fará o seguimento personalizado dos resultados acadados nas diferentes probas de avaliación.

<b>Avaliación</b>				
	Description	Qualification	Training and Learning Results	
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	Actividades Complementarias de traballo persoal (non presencial). Exercicios que demostren a capacidade autónoma de cada estudante.	20	B4	C1 D3 D15
Probas de tipo test	Actividades basicas de traballo persoal (presencial e non presencial) que inclue a realización de cuestionarios vinculados ás clases maxistras e ás sesións prácticas de laboratorio.	20		C1 D3
Probas de resposta curta	Actividades básicas de traballo persoal (presenciais ou non presenciais) consistentes en responder por escrito, de forma sintética, ás preguntas relevantes de cada tema do programa (desenvolto nas sesións maxistras).	20	B3 B4	C1 D3 D15
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Actividades complementarias (presencial ou non presencial) consistentes en relacionar os resultados do conxunto das actividades da materia, tanto dos contidos teóricos como prácticos.	30	B3 B4	C1 D3 D15 D17
Observación sistemática	Avaliarase a actitude persoal do estudante que se verificará a través do seguimento periódico.	10		D13 D15 D17

#### **Other comments on the Evaluation**

O exame representará como mínimo o 60 por cento da avaliación final.

Cando non proceda a avaliación continua, realizarase un exame final que poderá incluír preguntas de tipo test, de resposta curta ou de desenvolvemento, similares ao sistema de avaliación descrito anteriormente.

As datas para os exames son as establecidas no Calendario oficial de cada Centro e publicadas na súa páxina web. O exame correspondente á segunda convocatoria seguirá o mesmo modelo e criterios de cualificación co exame final. Neste Centro, a puntuación alcanzada no Exame Final representará un 60 por cento da Cualificación Final e a avaliación continua un 40 por cento.

#### **Bibliografía. Fontes de información**

##### **Basic Bibliography**

##### **Complementary Bibliography**

José Luis García Delgado, [www.leccionesdeeconomía.es](http://www.leccionesdeeconomía.es),

Jose Luis García Delgado y Rafael Myro, **Lecciones de economía española**, 12 edición (2015),

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

José Luis García Delgado y Rafael Myro, **Economía Española. Una introducción**, 2012,

#### **Recomendacións**

##### **Subjects that continue the syllabus**

Economía internacional/V06G270V01803

##### **Subjects that are recommended to be taken simultaneously**

Economía: Macroeconomía/V06G270V01202

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

Economía: Microeconomía/V06G270V01101

#### **Other comments**



Para o correcto seguimento da materia é preciso contar con acceso a internet e unha conta de correo electrónico, a utilización da Plataforma de Docencia Virtual e o manexo de programas informáticos básicos (unha folla de cálculo e un procesador de textos). Neste Centro, a Plataforma de Docencia Virtual será a Plataforma Tem@. Aqueles estudantes que non dispoñan de internet, poderán usar ordenadores de acceso libre existentes.

Tamén se recomenda nesta Centro, a realización do curso virtual organizado pola Biblioteca "Coñece a Biblioteca e aprende a buscar, avaliar e utilizar a información", dirixido ao alumnado de 1º grao e que ten coma obxectivo que o estudante adquiera os coñecementos básicos para buscar, analizar, seleccionar e organizar a información de xeito eficiente, así como utilizar e comunicar a información eficazmente de forma ética e legal.

---

**IDENTIFYING DATA****Economía: Macroeconomía**

Subject	Economía: Macroeconomía			
Code	V06G270V01202			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language				
Department	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinator	Rocha Álvarez, Jose Maria da			
Lecturers	Freire Serén, María Jesús Rocha Álvarez, Jose Maria da			
E-mail	jmrocha@uvigo.es			
Web	<a href="http://webs.uvigo/freire-seren">http://webs.uvigo/freire-seren</a>			
General description	Neste curso proporcionase aos alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprensión dos problemas macroeconomicos, e por outra, a familiarización das ferramentas e os instrumentos analíticos que permitan analizar os devanditos problemas.			

**Competencias**

Code	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes no marco do comercio.
B6	CG6. Coñecer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir unha visión global e multicultural co fin de orientar as estratexias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
D4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.

**Resultados de aprendizaxe**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
Capacidade de xerar reflexións propias sobre problemas de natureza económica.	A3 A4	B6		D4
Comprender a linguaxe económica básica e o modo de pensar dos economistas	A2 A3 A4 A5	B6		D4 D5
Capacidade de formular argumentacións simples de relación das variables económicas, baseados na utilización de instrumentos gráficos	A2 A3 A4	B3	C21	D3 D4 D5

**Contidos**

Topic	
Tema 1. Visión general de la macroeconomía	1.1 De la microeconomía a la macroeconomía 1.2 Objetivos de la macroeconomía e instrumentos de la política macroeconómica 1.3 La medición de la renta de un país: el PIB.
Tema 2. El equilibrio del mercado de bienes	2.1 El consumo, el ahorro y la función de inversión. El gasto público 2.2 El modelo keynesiano de equilibrio en el mercado de bienes 2.3 La curva IS

Tema 3. El equilibrio del mercado financiero.	3.1 La oferta de dinero: El dinero, los bancos, el multiplicador monetario y la política monetaria. 3.2 La demanda de dinero: La determinación del tipo de interés. 3.3 El equilibrio del mercado financiero. La curva LM.
Tema 4. Análisis conjunto de los mercados de bienes y financieros. El modelo IS-LM	4.1 El modelo IS-LM 4.2 La Demanda agregada y la curva DA
Tema 5. El mercado de trabajo	5.1 Variables relevantes del mercado de trabajo. 5.2 Determinación de salarios. 5.3 Determinación de precios. 5.4 Tasa de paro natural.
Tema 6. Análisis conjunto de todos los mercados: El modelo OA-DA	6.1 La obtención de la curva de oferta. El equilibrio a corto y medio plazo. 6.2 La curva de Phillips: El dilema inflación/paro.
Tema 7. Ahorro, Capital, Progreso Tecnológico y Crecimiento	7.1 Los Hechos del crecimiento 7.2 Modelo de Solow
Tema 8. La Macroeconomía de una economía abierta:	8.1 Balanza de pagos y tipos de cambio. 8.2 Mercado de divisas. 8.3 Mercados financieros y tipos de cambio.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	30	36	66
Resolución de problemas	26	52	78
Probas de resposta curta	1.5	1.5	3
Outras	1.5	1.5	3

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

### Metodoloxía docente

	Description
Lección maxistral	Exposición oral complementada co uso de medios audiovisuais e a introducción de algunhas preguntas dirixidas ó estudante, coa finalidade de transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe
Resolución de problemas	Metodoloxía que permite ó alumnado aprender de forma efectiva a través da realización de actividades de carácter práctico tales como exercicios e supostos mediante o uso do aprendido nas leccións maxistras. Os obxectivos desta técnica son: alcanzar unha maior competencia dos contidos aprendidos na teoría e ilustrar as súas potenciais aplicacións

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Resolución de problemas	A atención personalizada aos alumnos realizarase no horario de Tutorías do profesor establecido polo Centro.

### Avaliación

Description	Qualification	Training and Learning Results			
Resolución de problemasExámenes con probas de resolución de problemas e exercicios.	20	A2 A3 A4 A5	B3 B6	C21	D3 D4 D5
Probas de resposta curtaProbas tipo test que permitan avaliar os coñecementos adquiridos nos distintos temas	80	A2 A3 A4 A5	B3	C21	D3 D4 D5
Outras	0				

### Other comments on the Evaluation

A nota final da materia na convocatoria de Maio-Xuño constará de dous bloques. Por un lado, o exame final valerán ata un 80% da nota (8 puntos) e doutra banda, a avaliación continua que pesará ata un 20% na nota final (2 puntos).

A avaliación continua do alumno inclúe a asistencia ás clases, a entrega de exercicios, e a nota dos pequenos controis que periódicamente se poidan facer.

O alumnado que non siga a avaliación continua a súa nota será a obtida no examen final, valorado sobre 10 puntos

O exame final realizaráse na data oficial establecida no calendario de exames.

Na convocatoria de Xullo e posteriores, a nota final será a obtida no examen oficial.

---

---

### **Bibliografía. Fontes de información**

#### **Basic Bibliography**

#### **Complementary Bibliography**

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

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

Acemoglu D. , D. Laibson y J.A. List, **Economics**, 1ª edición,

---

### **Recomendacións**

---

**IDENTIFYING DATA****Empresa: Fundamentos de contabilidad**

Subject	Empresa: Fundamentos de contabilidad			
Code	V06G270V01203			
Study programme	Grado en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language				
Department	Economía financiera y contabilidad			
Coordinator	Martín-Casal García, José Antonio			
Lecturers	Martín-Casal García, José Antonio Saez Ocejo, José Luis			
E-mail	jamartin@uvigo.es			
Web				
General description	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**

Code	
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**

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

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

### Topic

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. Problemática contable de los envases y embalajes.
10. Definiciones y relaciones contables. (IV)	Operaciones con efectos comerciales: el descuento de efectos y la gestión de cobro. Las provisiones del subgrupo 14.

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión magistral	27	0	27
Resolución de problemas y/o ejercicios	22	33	55
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	64	64
Otras	2	0	2
Otras	2	0	2

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

<b>Metodologías</b>	
	Description
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas y/o ejercicios	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 y/o ejercicios de forma autónoma	Actividades en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El alumno debe desarrollar el análisis y resolución de los problemas y/o ejercicios de forma autónoma, tanto a nivel teórico como práctico.

### **Atención personalizada**

<b>Evaluación</b>		Qualification	Training and Learning Results		
Description					
OtrasEl alumno realizará una primera prueba teórico- práctica a mitad de curso sobre contabilidad no normalizada (temas 1 al 5)		35	B2	C24	D1 D4 D5
OtrasEl alumno realizará una segunda prueba teórico-práctica a final de curso sobre contabilidad normalizada, operaciones del ciclo de explotación con contabilización adaptada al PGC. (temas 6 al 10)		65	B2	C24	D1 D4 D5

### **Other comments on the Evaluation**

Evaluación continua:

La calificación final se obtendrá por suma aritmética de los dos exámenes propuestos a lo largo del curso.

Quienes no superen la materia por evaluación continua habrán de presentarse al examen final, en las fechas de convocatoria oficial (ordinaria y extraordinaria), que constará de teoría y práctica. La calificación se obtendrá por la media, según ponderación que se determine, de ambas partes siendo preciso para superar la materia obtener al menos un 3 en cada una de las partes. La materia se supera con una calificación de 5.

### **Fuentes de información**

#### **Basic Bibliography**

#### **Complementary Bibliography**

- J.L.Wanden Berghe Lozano (Coord.), **Contabilidad Financiera I**, Edit.Pirámide,  
 José Luis Sáez Ocejo, **Antología del Disparate contable (Con solucionario)**, Andavira Editores,  
 V. Montensinos Julve, dir., **Fundamentos de Contabilida Financiera**, Edit. Pirámide,  
 Elisabeth Bustos Contell, **Matemáticas financieras en el nuevo PGC**, Ediciones Pirámide,  
 ICAC, **Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y criterios contables específicos para microempresas. R.D. 1515/2007 de 16 de noviembre y Adaptación al R.D. 1159/2010**, Ediciones Pirámide,  
 J.L.Wanden Berghe y E. Fernández Daza, **Introducción a la Contabilidad**, Edit. Pirámide,  
 Ángel Muñoz Merchante, **Introducción a la Contabilidad**, Edit. Ediciones Académicas,  
 MANUEL GUTIERREZ VIGUERA, **SUPUESTOS CONTABLES RESUELTOS EN BASE AL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**, Edit. Ra-ma,  
 M<sup>a</sup> del Mar Camacho y M<sup>a</sup> José Rivero, **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. Perason,  
 Jesús Omeñaca García, **SUPUESTOS PRACTICOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA Y DE SOCIEDADES.**, Edit. Deusto,  
 García Benau, M.<sup>a</sup> A.; Vico Martínez, A., **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. CEF,  
 Arquero Montaño, José Luis; Jiménez Cardoso, Sergio M.; Ruiz Albert, Ignacio, **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. Pirámide,  
 Fernández Cuesta, C. y C. Gutiérrez, **Introducción a la Contabilidad Financiera**, Edit. Pirámide,  
 E. Albelda Pérez, y L. Sierra G., **Introducción a la Contabilidad Financiera. Ejercicios Básicos**, Edit. Pirámide,

### **Recomendaciones**

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

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

**IDENTIFYING DATA****Company: Basics of marketing techniques**

Subject	Company: Basics of marketing techniques			
Code	V06G270V01204			
Study programme	(*)Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1st	2nd
Teaching language	Spanish			
Department				
Coordinator	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Lecturers	Cabanelas Lorenzo, Pablo González López, María Isabel			
E-mail	pcabanelas@uvigo.es			
Web	<a href="http://http://faitic.uvigo.es/">http://http://faitic.uvigo.es/</a>			
General description	The aim of the subject is approaching the students to the basic concepts of marketing. This approach will help them to understand the commercial operations of the company, the market and the customers. The subject provides students the knowledge and tools necessary to design a marketing program and to take decisions in the commercial area.			

**Competencies**

Code	B5			
C8	(*)CE8. Comprender os procesos psicosociolóxicos mediante os cales as persoas aprenden, deciden, se comunican, xestionan as súas necesidades e relacións, negocian, mercan, etc. co fin de desenvolver competencias útiles no ámbito persoal e profesional.			
C26	(*)CE26. Saber empregar as habilidades persoais, actitudes e coñecementos adquiridos no contexto académico mediante a simulación de situacións reais dla práctica profesional e a través do contacto coa realidade empresarial que proporcionan as prácticas de empresa.			
D1	(*)CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).			
D3	(*)CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
D4	(*)CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.			
D5	(*)CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
D6	(*)CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.			
D7	(*)CT7. Capacidade de escoita activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.			
D8	(*)CT8. Capacidade para liderar e traballar en equipo.			
D9	(*)CT9. Tolerancia. Capacidade para apreciar diferentes puntos de vista.			
D10	(*)CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.			
D11	(*)CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.			
D12	(*)CT12. Creatividade.			
D13	(*)CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.			
D15	(*)CT15. Compromiso ético no traballo.			
D16	(*)CT16. Iniciativa.			
D17	(*)CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.			
D18	(*)CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.			

**Learning outcomes**

Expected results from this subject	Training and Learning Results			
	A2	B3	C3	D1
Spoken and written communication skills, so much in the official tongues of the his community how in the foreign tongue chosen (English, French or German).	A3	B7	C8	D6
		B8	C8	D7
			C26	D11



Capacity of learning, autonomous work and planning and organization of the work.	A2	B1	C1	D2
	A3	B4	C5	D3
		B5		D4
				D5
				D8
				D9
				D10
				D10
				D11
				D12
				D13
				D15
				D16
				D17
				D18
Capacity to apply the theoretical and practical knowledges purchased in the academic context. Especially, to apply multidisciplinary knowledges and reasonings.	A1	B3	C2	D2
	A3	B4		D3
	A4			D4
	A5			D5
				D6
				D7
				D8
				D10
Leadership and work in group capacity.	A1	B3	C1	D2
	A3	B4	C3	D3
	A4	B5	C4	D6
	A5	B6	C5	D8
		B7		D8
				D9
				D15
				D16
				D18

## Contents

Topic	
I. Introduction. Marketing general concepts.	1.1 Marketing as philosophy and activity
1. Concept and content of the marketing	1.2 Nature and extent of the marketing
	1.3 The market orientation of the company
	1.4 Total campaign of marketing management. The marketing plan.
	1.5 The management of the marketing in the company
II. Strategic Marketing. Commercial information	2.1 The need of the information in the management of marketing
2. Commercial information	2.2 The marketing information system
	2.3 Concept, content and applications of the commercial research
	2.4 Phases of the commercial research
3. Segmentation and positioning	3.1 Concept and utility of the segmentation
	3.2 Process of segmentation
	3.3 Techniques of segmentation
	3.4 The positioning in the bought
4. Consumer Purchase behaviour	4.1 The behaviour of the consumer
	4.2 Approaches of behaviour of the consumer
	4.3 Factors that affect to consumer behaviour
	4.4 The purchase decision process
III. Operative Marketing: Commercial Strategies.	5.1 Concept of product
5. Product.	5.2 Product classifications
	5.3 Individual product related decisions
	5.4 Products portfolio related decisions
	5.5 Product life cycle
	5.6 New product development process
6. Price	6.1 Concept of price
	6.2 Price definition process
	6.3 Price strategies
7. Communication	7.1 The communication
	7.2 The decision of communication
	7.3 Mass communication
	7.4 Customized or personal communication

8. Distribution

- 8.1 The channel of distribution
- 8.2 The functions of the distribution channel
- 8.3 Design of the channel
- 8.4 Management of the channel
- 8.5 The physical and logistical distribution

**Planning**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Master Session	28	28	56
Case studies / analysis of situations	24	48	72
Forum Index	0	4	4
Multiple choice tests	2	6	8
Short answer tests	2	8	10

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

**Methodologies**

	Description
Master Session	Exhibition of the theoretical concepts in the class, questions and participation of the students in the concepts developed in the session
Case studies / analysis of situations	Real cases, readings, analysis of business performances, debates,... To resolve in group or individually.
Forum Index	Participation in the forum opened in Faitic, in relation with marketing topics. Participation in debates, inclusion of news and diverse proposals.

**Personalized attention**

Methodologies	Description
Case studies / analysis of situations	There will be personalized attention for a better learning and understanding of the subject, as well as for the case studies derived from the theory.
Tests	Description
Short answer tests	There will be personalized attention for a better learning and understanding of the subject, as well as for the case studies derived from the theory.
Multiple choice tests	There will be personalized attention for a better learning and understanding of the subject, as well as for the case studies derived from the theory.

**Assessment**

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Case studies / analysis of situations	Lectures and real cases on which the students have to debate and propose solutions to the questions proposed.	27	B5 C26 D1 D3 D4 D5 D6 D8 D9 D11 D12 D13 D15 D16 D17 D18
Forum Index	Participation in the forum opened in Faitic.	3	D1 D3 D4 D12 D16 D18
Multiple choice tests	Test-type questions.	30	D3 D4 D5 D6 D7

Short answer tests	Questions in an individual exam, theoretical nature and questions to apply the logic and knowledge obtained.	40	D3 D4 D5 D6 D10 D12 D17
--------------------	--	----	---

## Other comments on the Evaluation

### Continuous evaluation

To deserve the continuous evaluation the students have to assist to a minimum of 65% of the practical classes and realise the activities that request , so much in the classes as out of the schedule of classes (HTA & HTC).

To these effects do not consider delivered the practices that no submmitted through the platform Faitic, if the professors enable an entrance, or, in its defect, that were not delivered in paper.

The qualification of the practice or exercise is not upper to the 3 on 10. The delivery out of date has a minimum penalty of 25% of the note. After 15 days from deadline the tasks or activities presente will be not considered, except exceptions properly justified.

To obtain the final qualification the partial punctuations will amount in accordance with the percentages indicated previously,having to achieve the student an approved in the practices and forums and, in the proofs and examinations.

### Traditional evaluation

The students have to pass the examination fixed officially that it will be more complete that the examination in continuous evaluation. The exam will be both theoretical and practical.

### Second opportunity

The students in continuous evaluation will complete the tasks and activities proposed during the course will prepare the official examination. The students that have opted by the traditional evaluation have to pass the official examination.

**In all systems the minimum will be a 5 on 10.**

## Sources of information

### Basic Bibliography

### Complementary Bibliography

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

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

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

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

Philip Kotler, Gary Armstrong, **Fundamentos de marketing**, 11ª Pearson Educación,

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

## Recommendations

### Subjects that it is recommended to have taken before

Company: Principles of responsible management/V06G270V01103

Sociology: Consumption sociology/V06G270V01105

**IDENTIFYING DATA****Estatística: Estatística**

Subject	Estatística: Estatística			
Code	V06G270V01205			
Study programme	Grao en Comercio			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Basic education	1	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Estatística e investigación operativa			
Coordinator	Luaces Pazos, Ricardo			
Lecturers	Luaces Pazos, Ricardo			
E-mail	rluaces@uvigo.es			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
General description	Materia introdutoria a análise de datos da actividade comercial.			

**Competencias**

Code	
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional, co fin de orientar o deseño e implantación da estratexia e a xestión operativa do comercio.
C21	CE21. Identificar e resolver os problemas modelizables aplicados ás situacións económicas mediante a aplicación das técnicas matemáticas axeitadas, así como interpretar a solución que proporciona o modelo.
C24	CE24. Aplicar as ferramentas informáticas e os conceptos e técnicas estadísticas, contables, financeiras e de marketing para a xeración e interpretación de informes e a planificación e xestión integral: funcións da cadea de subministros e entrega ao cliente, xestión do risco comercial, xestión contable e financeira, entre outros, mediante ferramentas tales como as tecnoloxías web, os xestores de bases de datos, a transmisión electrónica de datos, o comercio electrónico, os CRM ou os sistemas integrados.

**Resultados de aprendizaxe**

Expected results from this subject	Training and Learning Results
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 la distintas variables económicas.	C6 C21 C24

**Contidos**

TEMA 1. Análise de datos do comercio	1.1 Estadística descriptiva. 1.2 Fontes de datos.
TEMA 2. Números índices	2.1 Índices de prezos, cantidades e valor 2.2 Estudo de diversos Índices
TEMA 3. Relación entre variables	3.1 Asociación entre atributos 3.2 Correlación e regresión
TEMA 4. Evolución temporal	4.1 Análise de series temporais 4.2 Medias móbiles
TEMA 5. Probabilidade e variable aleatoria	5.1 Probabilidade. Probabilidade condicionada 5.2 Variable aleatoria. Características.
TEMA 6. Principais distribucións de probabilidade	6.1. Distribucións discretas 6.2. Distribucións contínuas.

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Lección maxistral	25	50	75
Prácticas de laboratorio	18	51	69
Outras	6	0	6

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

**Metodoloxía docente**

	Description
Lección maxistral	Exposición con axuda de diverso material impreso ou proxectado dos principios teóricos da materia.
Prácticas de laboratorio	Utilización de programas informáticos de estatística para a análise de datos do comercio.

**Atención personalizada**

Methodologies	Description
Lección maxistral	Titorías
Prácticas de laboratorio	Titorías

**Avaliación**

	Description	Qualification	Training and Learning Results
Lección maxistral	Probas escritas para comprobar o coñecemento e comprensión dos conceptos e a súa interrelación	30	C6 C21 C24
Prácticas de laboratorio	Avaliación da capacidade de análise de datos mediante programas informáticos de tratamento de datos.	40	C6 C21 C24
Outras	Asistencia e seguimento das clases teóricas (10%)	30	C6 C21 C24
	Traballos individuais (10%)		C21 C24
	Asistencia e seguimento das clases prácticas de laboratorio (10%)		

**Other comments on the Evaluation**

-Unha vez rematado o período de docencia, publicarase a relación de alumnos que teñen superada a materia por avaliación continua (mínimo do 50%). Os alumnos que non chegaran a dito mínimo, poderán recuperar partes do proceso de avaliación continua nas convocatorias oficiais de exame.

- Os alumnos que non seguisen o proceso de avaliación continua deberán presentarse a un exame final do conxunto da materia nas convocatorias oficiais publicadas polo Centro.

**Bibliografía. Fontes de información****Basic Bibliography****Complementary Bibliography****Recomendacións****Subjects that continue the syllabus**

Mostraxe aplicada á investigación de mercados/V06G270V01303

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

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104