



E. U. de Estudios Empresariales

(*)UBICACIÓN

(*)

ENDEREZO: RÚA TORRECEDEIRA 105 (VIGO).

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



(*)COMO CHEGAR Á ESCOLA DE EMPRESARIAIS

(*)

(*)INSTALACIÓNS E SERVIZOS

(*)

(*)EQUIPO DIRECCIÓN

(*)

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

DIRECTOR: D. Patricio Sánchez Bello

SUBDIRECTOR DE DOCENCIA: D. Ricardo Luaces

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

SUBDIRECTORA DE RELACIÓNS EXTERIORES: D^a Consuelo Currás

SECRETARIA: D^a Mar Riveiro

(*)CALENDARIO ESCOLAR 2013-2014

(*)

CALENDARIO ESCOLAR 2013-2014

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

http://secxeral.uvigo.es/opencms/export/sites/secxeral/sites/default/microsites/sxeral/Secretaria_xeral/crono_13_14.pdf

(*)BOLSAS E AXUDAS Ó ESTUDIANTE

(*)

(*)ALUMNOS CON NECESIDADES ESPECIAIS

(*) 

(*)CULTURA, EMPREGO E ORIENTACIÓN Ó ALUMNO

(*) 

(*)SEGURO ESCOLAR

(*) 

(*)INTERCAMBIOS CON UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS E ESTRANX

(*) 

Grado en Comercio

Asignaturas

Curso 1

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

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Microeconomía**

Asignatura	Economía: Microeconomía			
Código	V06G270V01101			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua Impartición				
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Freire Serén, María Jesús Riveiro Perez, María del Mar			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	La materia pretende ofrecer al alumnado una visión de la economía desde un punto de vista global para luego hacerlo desde el punto de vista microeconómico, para lo cual se analizarán el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los diferentes agentes económicos: consumidores y empresas. Se estudiará como estos agentes toman sus decisiones, como se interrelacionan, como se comportan. Se ofrecerá al alumno una perspectiva de los mercados y de los agentes económicos tanto en un contexto de competencia perfecta como en un contexto de competencia imperfecta, introduciendo la incidencia que tiene el gobierno al intervenir con la política económica			

Competencias de titulación

Código			
A1	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.		
A6	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.		
A21	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.		
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral E escrita, tanto nas linguas oficiais da súa Comunidade como na lingua estranxeira elixida (inglés, francés ou alemán).		
B3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		
B4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.		
B5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.		
B6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.		
B13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.		

Competencias de materia

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

Contidos

Tema

I. Funcionamiento de los mercados

Tema 1. Introducción. 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.

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. Excedente del consumidor y del productor. Efectos de la intervención del Estado: controles de precios e impuestos

II. La conducta de los consumidores

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 irre recuperables. Costes fijos y variables. De la función de producción a la curva de coste total. Coste fijo y variable. Coste medio y marginal. El coste a largo plazo.

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. La decisión de cerrar. Equilibrio competitivo a largo plazo. Curva de oferta de la industria.

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 y bienes públicos. Externalidades e ineficiencia del mercado. Bienes públicos frente a otros bienes. El problema del parásito.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Resolución de problemas e/ou ejercicios	14	14	28
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	4	8	12
Sesión maxistral	28	56	84
Probas de resposta curta	4	22	26

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

Metodoloxía docente

	Descripción
Resolución de problemas e/ou ejercicios	En las clases prácticas se resolverán ejercicios que se le proporcionarán al alumnado para que los solucione. De ese modo, identificará aquellas cuestiones que le resultan más difíciles y podrá dirimir sus dudas en la clase. También se realizará el seguimiento de aprendizaje del estudiantado mediante ejercicios que tendrá que entregar
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	Se efectuarán diversas actividades dirigidas a afianzar los conocimientos adquiridos por el estudiantado en las clases teóricas y prácticas. Se realizará el seguimiento de aprendizaje del estudiantado mediante pequeñas pruebas que tendrá que entregar
Sesión maxistral	Las clases teóricas se impartirán en las 14 semanas del cuatrimestre. En ellas se expondrán de forma reducida los principales contenidos de los distintos temas, desarrollando con más detalle los puntos de mayor complejidad. Para un adecuado seguimiento y comprensión de las clases es necesario que el alumnado lea con anticipación la bibliografía básica recomendada para cada uno de los temas

Atención personalizada

Metodoloxías	Descripción
--------------	-------------

Resolución de problemas e/ou ejercicios

El estudiantado podrá utilizar las tutorías determinadas por el profesorado para recibir una atención personalizada, con el fin de resolver sus dudas de las clases teóricas y prácticas

Avaliación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas e/ou ejercicios	La resolución de problemas y de hojas de ejercicios .	10
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	La resolución de ejercicios propuestos, que se proporcionarán al alumnado en la clase y cualquier otra actividad que permita realizar el seguimiento del aprendizaje del estudiante	20
Probas de resposta curta	Examen escrito	70

Otros comentarios sobre la Evaluación

La nota final de los alumnos será el resultado de la nota del examen final que supondrá el 70% de la nota final y de la nota de evaluación continua que supondrá el 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, renuncien a la evaluación continua tendrán que presentarse a un examen final en la fecha oficial fijada en el calendario de exámenes y la nota final de la materia será la del examen final , el cual se valorará sobre 10 puntos.

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

Bibliografía. Fontes de información

Recomendacións

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Matemáticas comerciales**

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

Competencias de titulación

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

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia		Resultados de Formación y Aprendizaje
Saber los fundamentos básicos, conceptos y magnitudes fundamentales de la lógica financiera.	A4	B1 B3 B4 B10 B17 B18

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

Contenidos

Tema

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

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

Planificación

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

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

Metodologías

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

Atención personalizada

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

Evaluación

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

Otros comentarios sobre la Evaluación

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

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

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

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

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

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

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

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104

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

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

Competencias de titulación

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

Competencias de materia

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

Contenidos

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

Tema 4. Comportamiento ético o responsable (*)

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

Tema 6. Gestión de la calidad. (*)

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	28	0	28
Resolución de problemas y/o ejercicios	8	20	28
Estudio de casos/análisis de situaciones	8	22	30
Pruebas de respuesta corta	1	31	32
Resolución de problemas y/o ejercicios	2	30	32

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

Metodologías

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

Atención personalizada

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

Evaluación

	Descripción	Calificación
Pruebas de respuesta corta	Examen como prueba para evaluar los conocimientos adquiridos por el alumno sobre la materia. La respuesta debe ser breve.	50
Resolución de problemas y/o ejercicios	Resolución de ejercicios, casos o supuestos sobre contenidos y conceptos desarrollados en la asignatura	50

Otros comentarios sobre la Evaluación

El alumno deberá superar tanto la parte teórica como la parte práctica del examen final. La calificación será la nota media obtenida en ambas partes.

Se calificará de 0 a 10. Para aprobar será necesario obtener una media no inferior a 5.

En todo caso, los profesores se reservan la posibilidad de plantear algún trabajo o actividad, así como valorar la asistencia participativa a clase.

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

Fuentes de información

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

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

Prentice Hall, Madrid.

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

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

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

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

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

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

Recomendaciones

Otros comentarios

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

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Matemáticas: Matemáticas				
Asignatura	Matemáticas: Matemáticas			
Código	V06G270V01104			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua Impartición				
Departamento	Matemáticas			
Coordinador/a	Verdejo Rodríguez, Amelia			
Profesorado	Verdejo Rodríguez, Amelia			
Correo-e	averdejo@uvigo.es			
Web	http://fatic.uvigo.es			
Descripción general	A materia Matemáticas, na titulación de Grao en Comercio, ten como función primordial proporcionarlle ao alumnado a linguaxe, os coñecementos e as principais técnicas matemáticas básicas que precisará tanto na súa formación como no exercicio profesional.			
	Ademais, deberá 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.			
	Para iso, buscarase a comprensión e o manexo dos conceptos e as técnicas fundamentais de álgebra lineal e cálculo; así como a súa aplicación a diversas áreas de estudo.			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. 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.
A19	CE19. Estar capacitado para discriminar a información relevante, en particular os custos e ingresos, con obxecto de apoiar o proceso de toma de decisións, a valoración de inventarios, a planificación e control e a mellora continua.
A21	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.
B2	CT2. Habilidades de comunicación a través de internet e manexo das ferramentas multimedia.
B3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
B4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
B5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
B13	CT13. Capacidade para asumir responsabilidades e involucrarse no traballo.
B17	CT17. Atención ao detalle, precisión, motivación pola mellora continua.
B18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Comprender as técnicas matemáticas básicas, necesarias para a modelización do comportamento económico.	A1 A19 A21	B3 B4 B5 B6 B17 B18
Construir modelos simples de relación das variables económicas baseado no manexo da álgebra lineal e do cálculo diferencial.	A19 A21	B5 B6 B18
Analizar, utilizando técnicas matemáticas, as consecuencias de distintas alternativas de acción; e seleccionar as máis idóneas.	A19 A21	B4 B5 B6 B17 B18

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

A1
A19
A21
B2
B4
B5
B6
B13
B17
B18

Contidos

Tema

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

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión maxistral	26	26	52
Resolución de problemas e/ou exercicios	14	14	28
Presentacións/exposicións	0.5	4	4.5
Titoría en grupo	0.5	12	12.5
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	0	14	14
Actividades introdutorias	2	1	3
Probas de tipo test	3	9	12
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	4	12	16
Probas de autoavaliación	0	8	8

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión 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 e/ou exercicios	Traballo participativo e colaborativo. O alumnado debe desenvolver, de forma individual ou en grupo, as solucións adecuadas a unha serie de problemas e/ou exercicios que se formulan, relacionados coa materia. Dito traballo deberá ser abordado mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados.
Presentacións/exposicións	Exposición por parte do alumnado, ante a docente e grupo de estudantes, dun tema que deberá realizarse en grupo. De modo excepcional, e previo permiso explícito, poderá levarse a cabo de maneira individual.
Titoría en grupo	Entrevista obrigatoria das/os estudantes que deben expoñer un mesmo traballo ca profesora da materia para asesoramento/desenvolvemento do mesmo. Cada grupo deberá ter, con a lo menos unha semán de antelación á exposición do tema, unha titoría. Nela presentarse un esquema da exposición, exporase a distribución do traballo entre cada un/ha das/os membros do grupo, e respostarase a tódalas cuestións, sobre a exposición e o traballo previo de cada membro, que formule a profesora.
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Formulación de problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. Propóranse despois de cada clase teórica. O alumnado, en grupo, debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma e entregalos na seguinte sesión de clase teórica. Serán corregidos na correspondente clase práctica.
Actividades introductorias	Terá lugar o primeiro día de clase. Nesa sesión farase a presentación da materia e da prateforma Tema; así como a localización e descarga do programa Maxima. Aproveitarase tamén para realizar unha enquisa con información relevante sobre a materia.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Presentacións/exposicións	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. Para aquelas dificultades que persistan despois das sesións en grupo, atenderase (de forma individual ou en grupo reducido: 2-3 persoas) ao alumnado no despacho, nas horas de titoría expresamente dedicadas a ese fin.
Titoría en grupo	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. Para aquelas dificultades que persistan despois das sesións en grupo, atenderase (de forma individual ou en grupo reducido: 2-3 persoas) ao alumnado no despacho, nas horas de titoría expresamente dedicadas a ese fin.

Avaliación

	Descrición	Calificación
Resolución de problemas e/ou exercicios	Valorarase o traballo realizado en cada unha das probas que, por cada tema, terán lugar nas clases prácticas. Constarán de preguntas-test e algunha pregunta a desenvolver.	30
Presentacións/exposicións	Exposición na que se valorará, fundamentalmente a estrutura e presentación (claridade expositiva, uso de material multimedia, . . .) do tema.	5
Titoría en grupo	Seguimento das diversas reunións do grupo, que prepara un mesmo tema, coa profesora. Valorarase o grado de implicación de cada membro na elaboración do traballo do grupo.	10
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Despois de cada sesión maxistral, propóranse unha serie de cuestións e/ou exercicios para traballar ao longo da semana. Valoraranse, fundamentalmente, as respostas aportadas polo alumnado nas clases prácticas nas que se fagan as correccións.	15
Probas de tipo test	Realizaranse, en liña, ao finalizar cada tema. Servirán de autoavaliación para o alumnado previo ao exame de contidos. Tamén formarán parte dos traballos a valorar, por cada tema, nas clases prácticas. Por último, farase unha proba test no exame final de contidos, só para aqueles estudantes que necesiten subir a nota obtida nesa parte nas clases prácticas.	0
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Avaliaranse os contidos mediante unha proba final de resposta longa teórico-práctica, con preguntas de cada tema, cunha ponderación aproximada do 30% para cada un dos dous primeiros e do 40% o terceiro.	40

Otros comentarios sobre la Evaluación

O día do exame final haberá a posibilidade de repetir a presentación do traballo.

Na 2ª e sucesivas convocatorias haberá probas globais das diversas partes non presenciais das que consta a avaliación.

Só de modo excepcional, poderá renunciarse á avaliación continua, facendo unha solicitude expresa na que se indiquen os motivos alegados para a mesma, durante as dúas primeiras semanas de clase.

Bibliografía. Fontes de información

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

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

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

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

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

Demana, F.D.; et al., **Matemáticas Universitarias Introductorias con Nivelador Mymathlab.**, Pearson Educación,

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

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

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

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

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

Verdejo Rodríguez, Amelia, **Matemáticas: Grao en Comercio**, Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo,

Recomendacións

Otros comentarios

Levar a asignatura ao día, o que 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, para estar en condicións de seguir e aproveitar adecuadamente as sesións da semana seguinte.

DATOS IDENTIFICATIVOS**Sociología: Sociología del consumo**

Asignatura	Sociología: Sociología del consumo			
Código	V06G270V01105			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Varela Caruncho, María Luz			
Profesorado	Varela Caruncho, María Luz			
Correo-e	lvarela@uvigo.es			
Web	http://euee.uvigo.es			
Descripción general	La materia tiene como objetivo fundamental proporcionar al alumnado los conocimientos necesarios para entender el significado social del consumo así como las lógicas que subyacen en las diversas prácticas de consumo.			

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
B9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
B11	CT11. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
B15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocer la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	A1
Conocer la evolución del consumo según los cambios socio-económicos y pautas socio-culturales.	A1
Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	A3
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.	A1
Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico, en especial para aplicar los conocimientos y razonamientos multidisciplinares.	B5
Desarrollar la capacidad de análisis y síntesis y pensamiento crítico.	B4
Capacidad para el trabajo en equipo.	B8
Compromiso ético en el trabajo.	B15
Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo	B3
Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.	B11
Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.	B9

Contenidos

Tema	
1. La sociedad de consumo: emergencia y consolidación.	<ul style="list-style-type: none"> - 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 movimientos sociales y sus formas de vida y consumo.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
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	2	2	4

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

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el alumnado.
Estudio de casos/análisis de situaciones	En las clases prácticas se realizarán diversas actividades relacionadas con hechos, problemas, situaciones, etc. De cada una de las actividades realizadas se deberá entregar 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 seguimiento del trabajo se realizará en las clases prácticas. -

Atención personalizada

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

Evaluación

	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Se valorará la resolución de los casos prácticos planteados .	10
Presentaciones/exposiciones	Se valorará la exposición del trabajo realizado teniendo en cuenta su estructura, contenidos y conclusiones.	5
Trabajos tutelados	Se valorará la elaboración de un trabajo que se irá desarrollando en las clases prácticas. Se valorará la profundidad del trabajo, la metodología, los contenidos, resultados y conclusiones.	20
Pruebas de tipo test	Se realizarán pruebas de evaluación sobre todos los contenidos de la materia.	65

Otros comentarios sobre la Evaluación

Fuentes de información

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

ALONSO, L.E. (2009) *Prácticas económicas y economía de las prácticas*, Madrid, Los libros de la Catarata.

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

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

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

BOURDIEU, P. (2006) *La distinción*, Madrid, Taurus.

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

MARINAS, J.M. (2012) *Investigar la cultura del consumo*, Madrid, Síntesis.

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

SASSATELLI, R. (2012) *Consumo, cultura y sociedad*, Buenos Aires, Amorrortu.

SASTRE, C. (2010) *McMundo. Un viaje por la sociedad de consumo*, Barcelona, Los Libros del Lince.

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

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

Recomendaciones

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

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

Competencias de titulación

Código	
A1	CE1. Conocer y comprender los conceptos fundamentales y la evolución de la economía y de la actividad empresarial desde una triple perspectiva: crecimiento económico, cambio estructural e internacionalización.
A3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
B10	CT10. Comprensión de sistemas sociales, organizativos y técnicos.

Competencias de materia

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

Contenidos

Tema	
Tema 1. Etapas y rasgos definidores de la industrialización española.Situación en el contexto europeo.	Análisis de la estructura económica española que nos la permite situar en el marco europeo de crecimiento económico moderno.
Tema 2. Crecimiento económico y cambio estructural.	Evolución de las fuentes de crecimiento en las últimas décadas.
PARTE I. Introducción.	(*)(*)Explicación de la integración hasta la crisis.
Tema 4. Sector público.	El papel del Estado y su acomodo a las pautas de la Unión Económica y Monetaria.
Tema 3. Mercado de trabajo.	Estudio del mercado de trabajo y su entorno institucional.
Tema 5. Distribución territorial de la renta.	Aspectos distributivos de la renta y situación en el marco Europeo.

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

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

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

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

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

Otros comentarios sobre la Evaluación

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

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

Fuentes de información

Jose Luis García Delgado, **Lecciones de economía española**, 10 edición,
 José Luis García Delgado, **www.leccionesdeeconomía.es**,
 José Antonio Alonso, **Lecciones sobre economía mundial**, última edición,
 José Luis García Delgado, **Economía Española**, 2012,

DATOS IDENTIFICATIVOS**Economía: Macroeconomía**

Asignatura	Economía: Macroeconomía			
Código	V06G270V01202			
Titulación	Grao en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua	Impartición			
Departamento	Fundamentos da análise económica e historia e institucións económicas			
Coordinador/a	Freire Serén, María Jesús			
Profesorado	Ferrero Martínez, María Dolores Freire Serén, María Jesús			
Correo-e	mjfreire@uvigo.es			
Web	http://webs.uvigo/freire-seren			
Descripción general	Neste curso proporcionase aos alumnos dúas clases de coñecementos. Por unha banda, a comprensión dos problemas macroeconómicos, e por outra, a familiarización das ferramentas e os instrumentos analíticos que permitan analizar os devanditos problemas.			

Competencias de titulación

Código	
A1	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.
A2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxecto. Saber vencellar o obxecto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.
A5	CE5. Comprender os obxetivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.
A6	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.
A9	CE9. Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.
A10	CE10. Desenvolver os coñecementos necesarios para formular e analizar a información financeira relacionada coas combinacións de negocios.
B3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.
B4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
B6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.
B10	CT10. Comprensión de sistemas sociais, organizativos e técnicos.
B11	CT11. Capacidade de adaptación a novas situacións.
B18	CT18. Capacidade reflexiva sobre o propio traballo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Variables claves de la macroeconomía: producto interior bruto, índice de precios al consumo y tasa de paro. Análisis de la economía del largo plazo y teorías básicas del crecimiento económico. Dinámica del mercado de trabajo. El dinero y el nivel de precios. Las fluctuaciones económicas a corto plazo.	A1	B3 B4 B18
Capacidade de xerar reflexións propias sobre problemas de natureza económica.		B6 B10 B11
Comprender a linguaxe económica básica e o modo de pensar dos economistas	A2 A5	
Capacidade de formular argumentacions simples de relación das variables económicas, baseados na utilización de instrumentos graficos	A6 A9 A10	

Contidos

Tema

Tema 1. Visión general de la macroeconomía	1.1 De la microeconomía a la macroeconomía 1.2 Objetivos de la macroeconomía e instrumentos de la política macroeconómica 1.3 La medición de la renta de un país: el PIB.
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. La Macroeconomía de una economía abierta:	7.1 Balanza de pagos y tipos de cambio. 7.2 Mercado de divisas. 7.3 Mercados financieros y tipos de cambio.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión maxistral	30	36	66
Resolución de problemas e/ou ejercicios	26	52	78
Probas de resposta curta	1.5	1.5	3
Outras	1.5	1.5	3

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

Metodoloxía docente

	Descripción
Sesión 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 e/ou ejercicios	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

Metodoloxías	Descripción
Resolución de problemas e/ou ejercicios	A atención personalizada aos alumnos realizarase no horario de Tutorías do profesor establecido polo Centro.

Avaliación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas e/ou ejercicios	Exámenes con probas de resolución de problemas e exercicios.	20
Probas de resposta curta	Probas tipo test que permitan avaliar os coñecementos adquiridos nos distintos temas	80
Outras	.	0

Otros comentarios sobre la Evaluación

A nota final da materia 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).

Exame final (Ata 8 puntos): Haberá un exame final que se realizará na data oficial establecida no calendario de exames.

Avaliación continua (Ata 2 puntos): O 20% restante da nota obterase mediante a avaliación continua do alumno, o que inclúe a asistencia ás clases prácticas, a entrega de exercicios, e a nota dos pequenos controis que periodicamente se

poidan facer.

Nas convocatorias extraordinarias manteráanse os mesmos criterios de avaliación, polo que se gardará a nota de avaliación continua acadada durante o curso.

Bibliografía. Fontes de información

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

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

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

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

Recomendacións

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de contabilidad**

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

Competencias de titulación

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

Competencias de materia

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

Contenidos

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

Planificación

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

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

Metodologías

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

Atención personalizada

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

Evaluación

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

Otros comentarios sobre la Evaluación

Aquellos alumnos que sigan el proceso de evaluación continua y que deban presentarse a la prueba final deberán obtener, para poder superar la misma, una calificación mínima de 5. La calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito en la presente guía.

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

Los alumnos que concurren a la segunda convocatoria (julio) deberán realizar el examen oficial final de la materia en la

convocatoria extraordinaria establecida por el centro, con una puntuación de 0 a 10 puntos, debiendo obtener una calificación mínima de 5. Si han seguido durante el curso el proceso de evaluación continua, la calificación final se obtendrá del proceso de evaluación anteriormente descrito. Aquellos estudiantes que no siguieron el proceso de evaluación continua, igualmente realizarán la prueba debiendo obtener una calificación mínima de 5, en una escala de puntuación de 0 a 10.

Fuentes de información

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

DATOS IDENTIFICATIVOS**Empresa: Fundamentos de marketing**

Asignatura	Empresa: Fundamentos de marketing			
Código	V06G270V01204			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	FB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Cabanelas Lorenzo, Pablo			
Profesorado	Cabanelas Lorenzo, Pablo González López, María Isabel			
Correo-e	pcabanelas@uvigo.es			
Web	http://http://faitic.uvigo.es/			
Descripción general	El objetivo de la asignatura es aproximar a los alumnos a los conceptos básicos de la mercadotecnia. Esta aproximación les ayudará a comprender el funcionamiento comercial de la empresa, el mercado y los clientes. Para ello, la materia le proporciona los conocimientos y herramientas necesarias para diseñar un programa de marketing y tomar decisiones en el área comercial.			

Competencias de titulación

Código	
A3	CE3. Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.
A4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
A7	CE7. Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su entorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas del marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de marketing.
B1	CT1. Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).
B3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
B5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
B8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
B17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocer y saber interpretar la dimensión social de la actividad económica, la dinámica de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el comercio, la sociedad de consumo y los estilos de vida.	A3
Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.	A4
Conocer y comprender la interrelación entre el marketing estratégico y la dirección estratégica desde una perspectiva de orientación al mercado, así como la relación entre las organizaciones y su contorno con el fin de diseñar, a partir de los conceptos y herramientas de marketing, objetivos y estrategias que se desplegarán en el plan integral de mercadotecnia.	A7
Habilidades de comunicación oral y escrita, tanto en las lenguas oficiales de su Comunidad como en la lengua extranjera elegida (inglés, francés o alemán).	B1
Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.	B3
Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y argumentos multidisciplinares.	B5
Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	B8
Atención al detalle, precisión, motivación por el avance continuo.	B17

Contenidos

Tema

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

Planificación

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

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

Metodologías

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

Atención personalizada

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

Evaluación		
	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Lecturas y casos reales sobre los que los alumnos han de debatir y proponer soluciones a las preguntas planteadas.	27
Foros de discusión	Participación en el foro abierto en Fatic.	3
Pruebas de tipo test	Preguntas test.	30
Pruebas de respuesta corta	Cuestiones en una prueba individual, de corte teórico y de razonar.	40

Otros comentarios sobre la Evaluación

Los alumnos que no asistan al curso o no superen algunas de las pruebas de evaluación continua expuestas en la evaluación, deberán presentarse al examen oficial con toda la materia. La fecha será la establecida por el Centro en su calendario de exámenes, con una puntuación de 0 a 10, siendo el aprobado un 5.

Fuentes de información

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

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

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

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Sociología: Sociología del consumo/V06G270V01105

DATOS IDENTIFICATIVOS**Estatística: Estatística**

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

Competencias de titulación

Código	
A6	CE6. Saber localizar, seleccionar 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.
B4	CT4. Capacidade de análise e síntese, e pensamento crítico.
B5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.
B6	CT6. Capacidade para tomar decisións e resolver problemas.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Saber localizar, seleccionar e analizar a información e coñecer as variables que interveñen no comercio interior e internacional.	A6	B4 B5 B6
Desenvolver modelos probabilísticos que permitan explicar o comportamento das principais variables do comercio	A6	B4 B5 B6

Contidos

Tema	
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 Indices
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 móviles
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

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión maxistral	24	42	66
Resolución de problemas e/ou exercicios	18	51	69
Prácticas de laboratorio	4	6	10
Resolución de problemas e/ou exercicios	4	0	4
Outras	0	1	1

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

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

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	O alumno terá unha atención personalizada no horario de Titoría que a tal efecto será publicado no Centro
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno terá unha atención personalizada no horario de Titoría que a tal efecto será publicado no Centro

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

Otros comentarios sobre la Evaluación

A avaliación continua levarase a cabo dacordo cas porcentaxes expresadas anteriormente. Se un alumno supera a materia por avaliación continua (50%) non terá que presentarse ó exame corresponde a primeira convocatoria, aínda que poderá facelo para subir nota. Os alumnos que non superen a avaliación continua poderán recuperar as partes non superadas.

Os alumnos que non sigan a avaliación continua explicitada anteriormente, poderán examinarse do exame oficial da materia establecido polo Centro no seu calendario de exames, cunha puntuación de 0 a 10, sendo o aprobado un 5.

Bibliografía. Fontes de información

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA: :

PEÑA, D., ROMO J., Introducción a la Estadística para las Ciencias Sociales. Ed. Mc Graw-Hill.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

CANAVOS: Probabilidad y Estadística. Ed. MacGraw-Hill.

MARTIN GUZMAN-MARTIN PLIEGO:"Curso básico de Estadística Económica". Editorial AC.

MARTIN PLIEGO-RUIZ MAYA:"Estadística I: Probabilidad". Editorial AC.

MARTIN PLIEGO-RUIZ MAYA: □Estadística II: Inferencia". Editorial AC.

CASAS SÁNCHEZ J, SANTOS PENA J.: □Introd. a la Estadística para Economía y Admón de Empresas□. De. C.E. Ramón Areces,

CASAS SÁNCHEZ J.: Inferencia Estadística para Economía y Administración de Empresas. Editorial C.E. Ramón Areces S.A.

BERENSON, M, LEVINE D.:Estadística Básica en Admón: Conceptos y Aplicaciones. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana

NEWBOLD P.: Estadística para los Negocios y la Economía. Editorial Prentice Hall.

Recomendacións

Asignaturas que continúan el temario

Mostraxe aplicada á investigación de mercados/V06G270V01303

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Matemáticas: Matemáticas/V06G270V01104
