

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 40983 MATEMATICAS COMERCIALES

Grupo 1

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

básica

Créditos ECTS

6

Competencias que contribuye a desarrollar

COMPETENCIAS GENERALES

- G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.
- G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.
- T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.
- T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.
- T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

E17. Conocer y utilizar los conceptos matemáticos y estadísticos para formalizar y analizar situaciones de ámbito comercial.

E18. Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.

E23. Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.

E27. Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.

## Objetivos/Resultados de aprendizaje

- 1.- Conocer qué es una operación financiera, sus tipos y el coste y/o rendimiento que conlleva toda operación.
- 2.- Conocer y manejar las leyes financieras que traducen matemáticamente las distintas operaciones financieras.
- 3.- Distinguir los distintos tipos de interés que aparecen en el mercado, realizar su cálculo y saber establecer las relaciones que existen entre ellos.
- 4.- Conocer y manejar los cálculos de distintas operaciones que ofrecen las entidades de crédito a sus clientes.

## Contenidos

### BLOQUE 1.- CONOCIMIENTOS BÁSICOS

TEMA 1.- Introducción a las Operaciones Financieras

- 1.1.- Capital financiero. Equivalencia de capitales financieros
- 1.2.- Operación Financiera: definición y clasificación
- 1.3.- Ley Financiera: definición y clasificación
- 1.4.- Coste y rendimiento. Introducción a los diferentes tipos de interés

TEMA 2.- Leyes Financieras de Capitalización y Descuento Simple

- 2.1.- Ley de capitalización simple
- 2.2.- Leyes de descuento simple Racional y Comercial

TEMA 3.- Leyes Financieras de Capitalización y Descuento Compuesto

- 3.1.- Ley de capitalización compuesta
- 3.2.- Leyes de descuento compuesto Racional y Comercial
- 3.3.- Equivalencias entre tipo de interés efectivo anual y tipos de interés efectivo fraccionado
- 3.4.- Tipo de interés nominal (TIN). Relación con los tipos de interés efectivos
- 3.5.- Capitalización compuesta a tanto variable. Tanto medio
- 3.6.- Equivalencia financiera: Vencimiento común y medio

### BLOQUE 2.- RENTAS Y PRÉSTAMOS

TEMA 4.- Valoración de Rentas

- 4.1.- Definición de renta. Valor actual y valor final
- 4.2.- Clasificación de rentas
- 4.3.- Valoración de rentas inmediatas
- 4.4.- Valoración de rentas diferidas
- 4.5.- Valoración de rentas anticipadas

TEMA 5.- Préstamos

- 5.1.- Definición y clasificación
- 5.2.- Cálculo del término, cuota de interés, cuota de amortización, capital amortizado y capital vivo
- 5.3.- Construcción del cuadro de amortización

### BLOQUE 3.- APLICACIONES COMERCIALES

TEMA 6.- Aplicaciones Comerciales

- 6.1.- Negociación de efectos comerciales
- 6.2.- Cuentas Corrientes. Liquidación de intereses
- 6.3.- Crédito en cuenta corriente. Liquidación de intereses

## Principios Metodológicos/Métodos Docentes

Clases magistrales.

Clases prácticas de resolución de problemas con apoyo de medios informáticos.

Tutorías grupales.

## CrITERIOS y sistemas de evaluación

Para superar la asignatura el alumno deberá realizar un examen final. La asignatura estará aprobada si la calificación final es igual o superior al 50% de la calificación total.

Parte de la calificación se podrá obtener mediante evaluación continua.

## Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

## Calendario y horario

Primer cuatrimestre.

## Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

### HORAS PRESENCIALES

Clases teóricas

Clases prácticas

Actividades académicamente dirigidas

Evaluación

30

30

3

### HORAS NO PRESENCIALES

Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos

Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos

Realización de trabajos , informes, memorias, ...

Preparación orientada a la evaluación

30

45

12

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

Justina Casado Fuente

Francisco Javier Galán Simón

José Ignacio Pérez Garzón

## Idioma en que se imparte

Español