

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 40994 ESTADISTICA COMERCIAL

Grupo 1

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria

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 activa, 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 el empleo 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.

Competencias específicas

E9. Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial.

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

comercial.

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

Objetivos/Resultados de aprendizaje

1. Conocer el concepto de variable aleatoria, sus características y distribuciones más habituales
2. Conocer las principales técnicas de muestreo
3. Conocer y comprender las principales técnicas de estimación
4. Poder realizar comparaciones para distintos grupos de la población

Contenidos

BLOQUE 1. CONCEPTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS VARIABLES ALEATORIAS

- Revisión de los conceptos básicos de probabilidad y variables aleatorias
- Función de densidad y función de distribución
- Características de las variables aleatorias
- Modelos de distribución (Bernoulli, Poisson, Binomial; geométrica, normal, exponencial, etc.)
- Distribuciones relacionadas con la normal
- Teorema Central del Límite

BLOQUE 2. TÉCNICAS DE MUESTREO. DISTRIBUCIONES EN EL MUESTREO

- Muestreo. Concepto y tipos de muestreo.
- Principales estimadores muestrales.
- Principales distribuciones en el muestreo

BLOQUE 3. ESTIMACIÓN Y CONTRASTE DE HIPÓTESIS

- Estimación puntual
- Estimación por intervalo
- Contraste de hipótesis
- Análisis de la varianza

Principios Metodológicos/Métodos Docentes

Exposición por parte del profesor de las ideas básicas del tema

Estudio de salidas de ordenador

Resolución de problemas

Estudio de un caso práctico por parte de los alumnos mediante un trabajo

Criterios y sistemas de evaluación

INSTRUMENTO / PROCEDIMIENTO

PESO EN LA NOTA FINAL

OBSERVACIONES

Asistencia y participación en clases o seminarios, trabajo individual o grupal y exposiciones orales.

Máximo 35%

Las actividades formativas de presentación de conocimientos y procedimientos y de estudio individual del estudiante serán evaluadas mediante una prueba al final del cuatrimestre y otras a lo largo del cuatrimestre.

Mínimo 65 %

Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua, con justificación previa.

Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

Las clases se impartirán en Aulas multimedia.

El horario de atención al alumno se dará a conocer oportunamente.

Calendario y horario

Se pueden consultar en la página web de la Facultad de Comercio (<http://www2.emp.uva.es/>)

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

21

26

10

30

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)

Manuel de Prada Moraga

Idioma en que se imparte

Castellano
