

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Asignatura	HISTORIA ECONÓMICA DEL COMERCIO		
Materia	HISTORIA Y ESTRUCTURA ECONÓMICA		
Módulo	ENTORNO ECONÓMICO		
Titulación	GRADO EN COMERCIO		
Plan	418	Código	40981
Periodo de impartición	Primer semestre	Tipo/Carácter	B
Nivel/Ciclo	GRADO	Curso	PRIMERO
Créditos ECTS	6		
Lengua en que se imparte	ESPAÑOL		
Profesor/es responsable/s	Hilario Casado Alonso (Grupo 1) - coordinador David Carvajal de la Vega (Grupo 2) Carlos González Martínez (Grupo 3)		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	hilario@emp.uva.es Tfno: 983423000 ext. 5025 david.carvajal@uva.es Tfno: 983423000 ext. 5049 / 4425 carlos.gonzalez.martinez@uva.es Tfno: 983423000 ext. 5049		
Departamento(s)	Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

La Historia Económica del Comercio es una asignatura de formación básica en el Grado de Comercio, por lo que su conocimiento se considera fundamental para la formación de los futuros graduados. La asignatura pretende analizar la evolución de la economía y, especialmente, del sector del comercio a lo largo de la historia, señalando el protagonismo que dicho sector ha desempeñado en el crecimiento económico y a la mejora global de los niveles de desarrollo.

1.2 Relación con otras materias

La Historia Económica es una ciencia social especializada, por lo que tiene una estrecha relación con todas las demás ciencias de ese campo, sobre todo, con aquellas dos de las que procede: la Historia y la Economía. En el ámbito concreto de este Grado, está más relacionada con las materias del área de Economía Aplicada, especialmente con Economía Mundial y Española, si bien ofrece claves profundas para una mejor comprensión del origen y desarrollo de la empresa moderna y del contexto actual, así como sobre los inicios del marketing, etc.

1.3 Prerrequisitos

Aunque no se establece ningún requisito formal, salvo los que ya se contemplan en el Plan de Estudios de este Grado, sería conveniente que los alumnos matriculados en esta asignatura tuviesen unos conocimientos básicos de Historia y Geografía, así como alguna experiencia en la búsqueda de información por Internet. De igual modo se requieren conocimientos básicos sobre Economía.



2. Competencias

2.1 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.

G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.

2.2 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.

T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.

T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.

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.

2.3 Específicas

E24. Buscar las fuentes de estudio de la actividad comercial y analizarlas en su contexto histórico.

E25. Conocer los conceptos fundamentales de la economía.

E26. Comprender la génesis y desarrollo, a lo largo del tiempo y del espacio, de los procesos económicos.



3. Objetivos

- Contrastar las características de los sistemas económicos a lo largo de la historia.
- Comprender el papel que ha tenido el comercio en el desarrollo económico
- Valorar el papel de las instituciones en la asignación de recursos en los diferentes sistemas económicos y, en particular, en la evolución del comercio.
- Argumentar las claves del desarrollo económico contemporáneo.

4. Contenidos y/o bloques temáticos

4.1 Bloques Temáticos: Bloque único

a. Contextualización y justificación

- Análisis de las variables económicas que desempeñan un papel el devenir histórico y, de manera especial, en la evolución económica del comercio.

b. Objetivos de aprendizaje

- Adquisición de conocimientos sobre las relaciones entre la evolución histórica y el desarrollo económico.

c. Contenidos

- 1.- Las economías preindustriales.
- 2.- El proceso de industrialización. La "Revolución del consumo".
- 3.- La II Revolución tecnológica y los cambios en el comercio internacional.
- 4.- La lucha por el mercado: las nuevas técnicas de marketing e investigación de mercados.
- 4.- La economía internacional en el periodo de entreguerras.
- 6.- Crecimiento económico (1945-1973).
- 7.- El nuevo orden económico internacional. Las nuevas instituciones comerciales y financieras.
- 8.- Crisis internacional y globalización del mercado (desde 1973 hasta la actualidad).

d. Métodos docentes

En el desarrollo de las clases se combinarán las enseñanzas teóricas con la ejecución, por parte de los alumnos, de comentarios de textos, cuadros estadísticos y gráficas. Asimismo, los alumnos analizarán individualmente y en grupo casos prácticos.

e. Plan de trabajo

La enseñanza de la asignatura se repartirá conforme los diferentes periodos históricos, dando una mayor duración al siglo XX y XXI.



f. Evaluación

Evaluación formativa y sumativa a través de los siguientes instrumentos: trabajos y pruebas.

g. Bibliografía básica

- ALDCROFT, D. H.: *Historia de la economía europea, 1914-2000*, Barcelona, Crítica, 2003.
- BERNARDOS SANZ, J. U., HERNÁNDEZ, M. y SANTAMARÍA LANCHO, M., *Historia económica*. Madrid, UNED, 2014.
- DI VITTORIO, A. (coord.), *Historia económica de Europa. Siglos XV-XX*. Barcelona, Editorial Crítica, 2007.
- COMÍN, F., *Historia económica mundial: de los orígenes a la actualidad*. Madrid, Editorial Alianza, 2011.
- COMÍN, F. HERNÁNDEZ, M Y LLOPIS, E (eds): *Historia económica de España. Siglos X-XX*. Barcelona, Crítica, 2010.
- COMÍN, F. HERNÁNDEZ, M Y LLOPIS, E (eds): *Historia económica mundial. Siglos X-XX*. Barcelona, Crítica, 2005.
- EICHENGREEN, Barry J. *Hall of mirrors : the Great Depression, the great recession, and the uses-and misuses-of history*. New York, NY : Oxford University Press, 2015.
- FELIU, G. Y SUDRIA, C., *Introducción a la historia económica mundial*. Valencia, PUV, 2007.
- FOREMAN-PECK, J.: *Historia Económica Mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, Madrid, Prentice Hall, 1995.
- KENWOOD, A.G.; LOUGHEED, A.L., *The Growth of the International Economy, 1820-2000*. Londres, Routledge, 1999.
- MATES, J. M. (ed.), *Empresa y empresarios en España*. Madrid, ed. Pirámide, 2019
- TASCÓN, J. y M. LÓPEZ ZAPICO., *Historia económica mundial: una visión eurocéntrica de la actividad económica, del Neolítico al siglo XXI*. Madrid, Biblioteca nueva, 2012.
- VALDALISO, J. M. y LÓPEZ, S., *Historia económica de la empresa*. Barcelona, Crítica, 2000.

h. Bibliografía complementaria

CHANDLER, A. D., *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996. 2 vols.

MADDISON, A., *La economía mundial 1820-1992 : análisis y estadísticas*. Paris, OCDE, 1997.

i. Recursos necesarios

Textos, manuales de apoyo, lecturas complementarias y videos didácticos.

A lo largo del curso se entregarán materiales prácticos –dossier-

j. Temporalización (por bloques temáticos)

BLOQUE TEMÁTICO	CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
Las economías preindustriales (Tema 1)	0,4	Una semana
El proceso de industrialización. La “Revolución del consumo” (Tema 2)	0,4	Una semana



La II Revolución tecnológica y los cambios en el comercio internacional (Tema 3)	0,8	Dos semanas
La lucha por el mercado: las nuevas técnicas de marketing e investigación de mercados (Tema 4)	0,8	Dos semanas
La economía internacional en el periodo de entreguerras (Tema 5)	0,8	Dos semanas
Crecimiento económico (1945-1973). (Tema 6)	0,8	Dos semanas
El nuevo orden económico internacional. Las nuevas instituciones comerciales y financieras (Tema 7)	0,8	Dos semanas
Crisis internacional y globalización del mercado (desde 1973 hasta la actualidad). (Tema 8)	0,8	Dos semanas
Otras Actividades	0,4	Una semana

5. Métodos docentes y principios metodológicos

- Lección magistral
- Estudio de casos
- Aprendizaje cooperativo

6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teórico-prácticas (T/M)	27,5	Estudio y trabajo autónomo individual	60
Clases prácticas de aula (A)	27,5	Estudio y trabajo autónomo grupal	10
Laboratorios (L)		Realización de trabajos, memorias...	20
Prácticas externas, clínicas o de campo			
Seminarios (S)			
Tutorías grupales (TG)			
Evaluación	5		
Total presencial	60	Total no presencial	90

7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Pruebas y trabajos	40%	Cada profesor explicará qué pruebas y trabajos conforman este apartado.
Examen final escrito	60%	Es imprescindible alcanzar en esta prueba una calificación igual o superior al 4 sobre 10 para superar la asignatura.
		Esta estructura en el peso de la calificación podrá alterarse en función de



		la evolución del curso y de las necesidades docentes.
--	--	---

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
 - Nota final = Pruebas y trabajos (40%) + Examen final escrito (60%)
- **Convocatoria extraordinaria:**
 - Nota final = Examen final escrito (100%) – Será necesario obtener un mínimo de 5 puntos sobre 10 para superar la asignatura.

8. Consideraciones finales

- Se sugiere la lectura del “Capítulo III. Los Estudiantes”, de los Estatutos de la Universidad de Valladolid.
- De igual forma se aconseja vivamente consultar el correo electrónico en la dirección que facilita la Universidad de Valladolid a todos los estudiantes.

