

20-21

GRADO EN TURISMO
CUARTO CURSO

GUÍA DE ESTUDIO PÚBLICA



COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

CÓDIGO 6503410-

Ambito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada
mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

uned

20-21

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
CÓDIGO 6503410-

ÍNDICE

PRESENTACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN
REQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES PARA CURSAR LA ASIGNATURA
EQUIPO DOCENTE
HORARIO DE ATENCIÓN AL ESTUDIANTE
TUTORIZACIÓN EN CENTROS ASOCIADOS
COMPETENCIAS QUE ADQUIERE EL ESTUDIANTE
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
CONTENIDOS
METODOLOGÍA
SISTEMA DE EVALUACIÓN
BIBLIOGRAFÍA BÁSICA
BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA
RECURSOS DE APOYO Y WEBGRAFÍA

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

Nombre de la asignatura	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
Código	6503410-
Curso académico	2020/2021
Departamento	TEORÍA ECONÓMICA Y ECONOMÍA MATEMÁTICA
Título en que se imparte	GRADO EN TURISMO
Curso	CUARTO CURSO
Periodo	SEMESTRE 2
Tipo	OBLIGATORIAS
Nº ETCS	6
Horas	150.0
Idiomas en que se imparte	CASTELLANO

PRESENTACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN

Esta asignatura abre un nuevo tipo de problemas a la comprensión del alumno. Éste ha estudiado hasta ahora problemas de tipo *paramétrico* bajo el supuesto de agentes económicos (familias, empresas) que actúan racionalmente. Por problemas de tipo paramétrico entendemos lo siguiente: el individuo, o la empresa, tiene que resolver un problema dadas unas restricciones, como un determinado nivel de renta o unos precios. Por racionalidad entendemos que el individuo, o la empresa, utiliza toda la información disponible en la búsqueda de una solución óptima (la mejor de entre las posibles) para sus intereses.

Pensemos en el siguiente ejemplo: un individuo tiene que meter la pelota en una portería de fútbol, considerando la distancia, la dirección y fuerza del viento, las características de la pelota, el tamaño de la portería, el estado del césped, etcétera. La solución óptima al problema sería la dirección y la fuerza del disparo que garantiza que la pelota entre en la portería.

Un caso típico en microeconomía, que los alumnos conocen muy bien, es la elección del consumidor: éste tiene que elegir la combinación de bienes que proporciona la máxima satisfacción posible, dados los precios y la renta. También les resultará familiar el caso de la empresa competitiva o monopolista que selecciona un nivel de producción que garantiza el máximo beneficio, dadas las restricciones impuestas por la demanda y la estructura de costes de la empresa.

Pensemos ahora en un individuo racional que se enfrenta a un problema *no paramétrico*, sino *estratégico*. En ese caso en el problema de optimización aparece un elemento radicalmente nuevo: otro individuo como él o ella, suponemos que también racional, que está resolviendo a su vez el mismo problema. Además, y esto es esencial, las acciones de ese otro individuo afectarán al resultado de nuestras acciones, y también en la otra dirección: nuestras acciones afectarán a su resultado. Por tanto, ambos individuos se observan, se tienen en cuenta, y tratan de optimizar considerando no sólo unos parámetros dados, sino también el *comportamiento* del otro.

Imaginemos que al lanzador a portería del ejemplo anterior se le plantea ahora chutar, pero con la presencia de otro jugador, un portero, cuyo problema es parar el balón. El portero estará observando, y tratará de tomar su decisión en función de lo que piense que hará el jugador encargado de chutar. De la misma forma, éste tendrá que decidir cuándo y cómo lanzar la pelota teniendo muy en cuenta la posible respuesta del portero, además del viento.

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

el estado del césped, la distancia y tamaño de la portería y demás factores paramétricos. El problema es ahora *totalmente* diferente. Es el caso de algunas empresas duopolistas.

El comportamiento estratégico consiste por tanto en *tratar de ganar al oponente sabiendo que éste trata de conseguir lo mismo* o, más en general, tratar de conseguir los objetivos particulares considerando que otros tratan de hacer lo mismo y que el resultado de cada uno depende del de los demás. ¿Cómo tomar una decisión óptima en este nuevo contexto?

El estudio del *comportamiento* estratégico corresponde a una rama de la *optimización matemática* distinta a la que el alumno conoce hasta ahora, y que responde al nombre de *teoría de juegos*. La teoría de juegos permite identificar una *solución* para el juego, que implica la adopción de una estrategia o línea de acción óptima particular para cada jugador. Esa solución debe llevar a un resultado *estable* en algún sentido, a un equilibrio.

Las situaciones que implican comportamientos estratégicos son muy variadas en el mundo de la economía y de la empresa, y por supuesto también en otros campos. Los alumnos aprenderán a utilizar las herramientas apropiadas para analizar y valorar estas situaciones, determinando los *comportamientos* estratégicos óptimos en cada caso.

El *comportamiento paramétrico* y el *comportamiento estratégico* tienen algo en común: buscan una solución óptima a un problema planteado formalmente, empleando para ello *algoritmos*. Esto explica que la optimización matemática y la programación matemática sean la base del estudio de ambos. Pero en el mundo real no siempre tomamos decisiones así. Es más, no suele ser lo habitual. Ello se debe a las restricciones de tiempo o a las limitaciones cognitivas que condicionan la toma de decisiones. Se habla de *racionalidad limitada*. En vez de algoritmos se emplean *reglas heurísticas*, es decir, reglas sencillas que ofrecen con gran economía de medios (esfuerzo, conocimientos, tiempo) una solución aproximadamente correcta, o correcta en promedio. Por tanto, un estudio del comportamiento de los consumidores debe incorporar esta dimensión realista, que a veces sustituye y otras complementa, el comportamiento basado en cálculos rigurosos.

La asignatura de *Comportamiento del Consumidor* complementa las dos asignaturas previas con contenidos de microeconomía, que son *Análisis Económico del Turismo* (segundo cuatrimestre de segundo curso) y *Demanda de Turismo: Microfundamentos* (segundo cuatrimestre de tercer curso). Ambas asignaturas tratan el comportamiento de individuos (demanda) y empresas (mercados), temas típicos de la microeconomía, proporcionando conjuntamente una sólida base para el tratamiento de los problemas que responden a ese tratamiento que hemos llamado paramétrico, y que repasamos someramente en esta asignatura.

Por tanto, la asignatura en cuyo estudio se embarca el alumno ahora implica un salto *cualitativo* importante, en dos direcciones. Además de matizar, desarrollar o profundizar en los temas ya tratados anteriormente, plantea nuevos tipos de problemas de naturaleza radicalmente diferente a los vistos hasta ahora y que requieren un enfoque también nuevo: la interacción estratégica y el comportamiento bajo condiciones de racionalidad limitada. Estos problemas son muy comunes en el mundo real al que el alumno deberá enfrentarse con los conocimientos adquiridos, y su estudio específico es fundamental para entenderlos y tratarlos adecuadamente.

El *Comportamiento del Consumidor* es la última asignatura con contenidos de



microeconomía de la carrera, y cierra la formación del alumno en esta materia, completándola. El alumno conseguirá mejorar sus capacidades de análisis, de acuerdo con el desarrollo competencial programado en la carrera, lo que alimentará sus posibilidades de pensamiento crítico y creativo. Además, y aunque parezca a primera vista un objetivo más modesto, el alumno va a adquirir destrezas relativas a su capacidad de lectura de textos lógicos y analíticos, y a la expresión oral y escrita en los temas relacionados con la economía, y más particularmente, con los temas tratados en esta asignatura.

REQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES PARA CURSAR LA ASIGNATURA

Esta asignatura de *Comportamiento del Consumidor* aparece en el plan de estudios después de *Análisis Económico del Turismo* (segundo cuatrimestre de segundo curso) y *Demanda de Turismo: Microfundamentos* (segundo cuatrimestre de tercer curso), y en la planificación de la asignatura se tiene en cuenta que el alumno las ha superado, y tiene ya un conocimiento de la terminología económica, y específicamente, microeconómica. También se considera que el alumno que llega a este punto en el desarrollo de sus estudios de Turismo ha asimilado las técnicas de análisis contenidas en las asignaturas afines precedentes en el plan de estudios, y que son básicamente distintas variantes de optimización matemática condicionada.

Las asignaturas de primer curso, o que tratan por vez primera una determinada materia, han de ser cuidadosas en la descripción de los conocimientos que se supone que forman parte del bagaje del alumno. Sin embargo, la asignatura que nos ocupa se encuentra localizada en el segundo cuatrimestre del cuarto y último curso de la carrera, y cuenta además, como hemos explicado, con asignaturas de microeconomía que la preceden. Por tanto, si bien se plantean ahora enfoques nuevos, la propia asignatura ha sido diseñada con el alumno de cuarto curso en mente. Se explican siempre de forma detallada los conceptos y herramientas nuevos que van siendo necesarios conforme se avanza en la lectura de los temas. No está de más insistir en la necesaria familiaridad con los contenidos y técnicas de las asignaturas *hermanas* anteriores.

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellidos
Correo Electrónico
Teléfono
Facultad
Departamento

RUBEN OSUNA GUERRERO (Coordinador de asignatura)
rosuna@cee.uned.es
91398-9352
FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
TEORÍA ECONÓMICA Y ECONOMÍA MATEMÁTICA

Nombre y Apellidos
Correo Electrónico
Teléfono
Facultad
Departamento

MANUEL JOSE SANCHEZ SANCHEZ
mjsanchez@cee.uned.es
91398-6399
FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
TEORÍA ECONÓMICA Y ECONOMÍA MATEMÁTICA

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

HORARIO DE ATENCIÓN AL ESTUDIANTE

El servicio de consulta de la asignatura a través de internet (curso virtual) tendrá lugar todos los días de la semana, exceptuando sábados y domingos, desde el inicio del curso hasta su finalización, una vez publicadas las notas y agotado el plazo de posibles reclamaciones.

Todos los mensajes se contestarán como muy tarde al día siguiente de cuando fueron enviados, siempre que no haya alguna circunstancia especial que lo impida, como el desplazamiento del profesor fuera de su puesto en comisión de servicios o los períodos vacacionales (durante los que la universidad haya decidido cerrar las facultades).

Las consultas telefónicas y presenciales (estas siempre previa cita) tendrán lugar en el despacho 2.28 de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales todos los miércoles lectivos, correspondientes al segundo cuatrimestre del curso (febrero-mayo), de 12 a 14 horas y de 16 a 18 horas. Teléfono: 91 398 93 52.

La participación en los foros abiertos dentro del curso virtual es el medio más eficiente para realizar todo tipo de consultas y resolver las dudas que puedan plantearse en el estudio de la asignatura, porque los mensajes pueden ser leídos y contestados por todos los participantes: el profesor de la sede central, los profesores-tutores y los alumnos.

En caso de que los mensajes sean de carácter personal, se puede utilizar la herramienta de correo interno del curso virtual para seleccionar a los destinatarios, o bien, si el mensaje se dirige exclusivamente al profesor de la asignatura, emplear la dirección de correo electrónico institucional que figura más arriba.

El estudio del material didáctico por parte del alumno y la participación en el curso virtual de la asignatura serán suficientes para prepararse esta última, toda vez que la PEC se desarrolla dentro del propio curso virtual. Por tanto, el alumno no necesita en principio de ningún contacto directo ni con el profesor de la sede central, ni con el profesor-tutor que se le haya asignado, dado que la asignatura está diseñada para autodidactas. Ahora bien, la opción de contactar por las vías alternativas detalladas arriba siempre está disponible.

TUTORIZACIÓN EN CENTROS ASOCIADOS

En el enlace que aparece a continuación se muestran los centros asociados y extensiones en las que se imparten tutorías de la asignatura. Estas pueden ser:

- **Tutorías de centro o presenciales:** se puede asistir físicamente en un aula o despacho del centro asociado.
- **Tutorías campus/intercampus:** se puede acceder vía internet.

En el curso 2020/21 esta asignatura no ha sido tutorizada

COMPETENCIAS QUE ADQUIERE EL ESTUDIANTE

Dentro de la materia de *Fundamentos y Dimensiones del Turismo*, la asignatura Comportamiento del Consumidor tiene las siguientes competencias generales y específicas:

Competencias Generales:

(CG1.3) Resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos.



(CG1.5) Pensamiento creativo.

(CG1.6) Razonamiento crítico.

Competencias Específicas:

(CE01) Comprender los principios del turismo, e identificar a los agentes económicos que intervienen en el turismo, así como las relaciones que se establecen entre ellos.

(CE09) Comprender y utilizar las técnicas básicas de investigación y prospectiva en materia turística.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

En general, serán resultados del aprendizaje aquellos generales de la materia en que se integra esta asignatura, que es *Fundamentos y dimensiones del turismo*, y que son:
Utilizar con corrección y precisión el vocabulario o lenguaje de la Economía y conocer y dominar el significado de los conceptos más relevantes referidos a la realidad económica que nos rodea.

Comprender las relaciones que se establecen entre los agentes económicos, y cómo los fenómenos económicos responden a esas múltiples interdependencias.

Tener hábitos de razonamiento económico que le permita enfrentarse a los hechos reales de la Economía utilizando técnicas de razonamiento propias de la Economía.

Aportar al alumno los fundamentos microeconómicos de la actividad turística. Definir y establecer los condicionantes externos de todo tipo (sociales, culturales, familiares,...) de la demanda turística

Reconocer el papel que juegan las marcas turísticas para orientar la elección.

Identificar las herramientas matemáticas necesarias para la resolución de problemas relacionados con cualquier ámbito (teórico y práctico) de la actividad turística.

Utilizar con fluidez el vocabulario estadístico.

Identificar los instrumentos estadísticos y las situaciones en las que se deben utilizar.

Conocer las ventajas y limitaciones de emplear las diferentes metodologías y conceptos aprendidos, así como aplicar los resultados obtenidos a la toma de decisiones en el sector turístico o apoyar políticas de interés para las empresas o el sector turístico.

De forma más específica, al finalizar el curso el alumno habrá adquirido un conocimiento sobre los tipos de problemas de naturaleza económica que implican comportamientos estratégicos. Conocerá además una tipología relacionada con las técnicas diseñadas para tratar cada caso. De esta forma, sabrá identificar con más precisión la naturaleza de dichos problemas y seleccionar el tratamiento que resulta adecuado para ellos.

El alumno debe ser capaz de distinguir aquellas situaciones, en la realidad y en los casos estilizados objeto de estudio teórico, en las que los jugadores –los individuos que interaccionan buscando cada uno de ellos un objetivo particular– toman sus decisiones sobre qué hacer a la vez, con información completa respecto a todos los parámetros que intervienen en el juego, como los resultados propios y ajenos para todas las posibles combinaciones de acciones posibles. También podrá identificar los casos en los que la información es incompleta o asimétrica, los juegos de decisiones secuenciales con información completa (como el ajedrez) o incompleta (los más generales y complejos) o la

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

presencia de irracionalidad o racionalidad limitada. Estos son los juegos no-cooperativos. Los juegos cooperativos son de naturaleza distinta, y muchas situaciones reales responden a la idea de este tipo de juegos, y el alumno aprenderá a distinguirlos también. Además de la identificación, el alumno aprenderá a modelizar y a tratar esos problemas, es decir, a darles forma matemática, analizarlos y a solucionarlos.

- Comprender los trabajos relativos al comportamiento de los agentes económicos que se publican en las revistas propias del ámbito científico.
- Desarrollar habilidades que permitan entender y solventar los problemas de tipo estratégico que surgen en los problemas microeconómicos cotidianos, desde la negociación a las votaciones.
- Recabar información actualizada sobre el tema propuesto en las fuentes bibliográficas adecuadas.
- Aplicar las herramientas propias de la modelización matemática en el planteamiento de problemas de decisión de los agentes individuales en Economía.
- Aprender a expresar en términos matemáticos ciertas decisiones económicas.
- Interpretar en términos económicos los resultados matemáticos.
- Aprender a resolver problemas económicos basándose en los modelos de optimización, aplicando correctamente los principales teoremas de la optimización.

CONTENIDOS

Tema 1: Comportamiento paramétrico del consumidor

Tema 2: Comportamiento estratégico con información perfecta

Tema 3: Comportamiento estratégico con información imperfecta

Tema 4: Comportamiento con racionalidad limitada

METODOLOGÍA

La asignatura está diferenciada en cuatro temas. El primero presenta la teoría microeconómica clásica del comportamiento de un consumidor que resuelve problemas de optimización condicionada (*problemas paramétricos*). El segundo introduce el comportamiento interactivo estratégico, tanto estático (decisiones simultáneas) como dinámico (decisiones secuenciales) pero siempre con información perfecta, tratándose además el tema de la cooperación. En el tercero se introduce una complicación adicional

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

mediante la consideración de la posibilidad de información incompleta o asimétrica para alguno de los jugadores (consumidor o vendedor, o alguna empresa en su relación con otras). El tema 4 trata el problema del comportamiento condicionado por la racionalidad limitada, y con esta perspectiva se revisan muchos de los análisis de los tres bloques anteriores.

Los Temas 2 y 3 responden a la siguiente clasificación de tipos de juegos y sus respectivos tipos de equilibrio:

Juegos cooperativos		Juegos no cooperativos		
		Juegos estáticos	Juegos dinámicos	
Juegos con información perfecta	Juegos estáticos con información perfecta <i>-Equilibrio de Nash-</i>	Juegos dinámicos con información perfecta <i>-Equilibrio de Nash perfecto en subjuegos-</i>		Juegos con información imperfecta

Al tratarse de una asignatura eminentemente teórica, la metodología de aprendizaje utilizada a lo largo del cuatrimestre plantea un desarrollo progresivo y paralelo de los contenidos teóricos descritos en el programa de la asignatura y de la realización de los correspondientes ejercicios de aplicación de tales contenidos (cuestiones y problemas), que permiten reforzar y comprobar el grado de comprensión de los conceptos teóricos.

Esta actividad formativa se desarrolla dentro del marco de la enseñanza a distancia y del uso dominante, por no decir exclusivo en la práctica, de las modernas Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), que conllevan necesariamente el manejo de la plataforma informática aLF, en la que se desarrolla el curso virtual de la asignatura a través de Internet, como herramienta fundamental de aprendizaje, que, por tanto, hay que manejar con soltura.

La distribución del esfuerzo del alumno sería del siguiente modo:

De acuerdo con los 6 ECTS asignados, que implican 150 horas de trabajo (25 horas por crédito ECTS), la dedicación requerida al estudiante para el seguimiento de la asignatura será:

- Trabajo autónomo del estudiante: 125 horas (5 ECTS), distribuidas entre - Estudio del material colgado en el curso virtual. - Preparación y realización de la Prueba de Evaluación Continua (PEC). - Preparación y realización del examen final presencial.
- Trabajo del estudiante mediante interacción con profesores de la sede central, tutores y resto de estudiantes: 25 horas (1 ECTS).

Todo ello se concretará en las siguientes actividades:

- Trabajo autónomo de carácter teórico: Repaso de conceptos, lectura, estudio y análisis



crítico de los materiales de la asignatura. (TA)

•Trabajo de carácter práctico: elaboración de las actividades y los ejercicios propuestos por el equipo docente (PECs). (TP)

•Estudio guiado de los temas y actividades especiales propuestas en el foro virtual (TU)

•Preparación de examen (PE).

Por temas, la distribución de horas sugerido sería el siguiente (TA, TP, TU, PE, más dos horas del examen presencial):

Tema 1: Comportamiento paramétrico del consumidor (20, 5, 5, 2)

Tema 2: Comportamiento estratégico con información perfecta (30, 10, 4, 2)

Tema 3: Comportamiento estratégico con información imperfecta (20, 5, 3, 2)

Tema 4: Comportamiento con racionalidad limitada (20, 10, 8, 2)

TOTAL HORAS (90, 30, 20, 9)

La enseñanza a distancia debe ser flexible y adaptable a las muy diversas disponibilidades de tiempo de los estudiantes, por lo que el cronograma es meramente orientativo:

CRONOGRAMA	
CONTENIDOS	Semanas/Fechas
Tema 1: Comportamiento paramétrico del consumidor <i>De repaso e introductorio de herramientas que se utilizan en los siguientes temas</i>	2/Mediados de febrero-principios de marzo
Tema 2: Comportamiento estratégico con información perfecta <i>Importante y central del temario</i>	4/Principios de marzo- principios de abril
Tema 3: Comportamiento estratégico con información imperfecta <i>Breve y continuación del anterior, pero de mayor complejidad técnica</i>	2/Principios de abril-mediados de abril
Tema 4: Comportamiento con racionalidad limitada <i>Amplio, importante y central en el temario, aunque de menor complejidad que los dos anteriores, a los que complementa y desarrolla</i>	4/Mediados de abril-Mediados de mayo
Otras actividades evaluables, a partir de material escrito y audiovisual adicional al básico, orientada a contextualizar los contenidos de la asignatura en el marco de la historia de las ideas, historia política e historia económica recientes	Trabajo con el material desde mediados de abril. Pruebas a mediados de mayo

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

PEC puntuable , <i>orientadora del contenido del examen, con solucionario</i>	Mediados de mayo, al menos una semana antes de la primera semana de exámenes
--	---

SISTEMA DE EVALUACIÓN

TIPO DE PRUEBA PRESENCIAL

Tipo de examen	Examen de desarrollo
Preguntas desarrollo	5
Duración del examen	120 (minutos)
Material permitido en el examen	

Calculadora no programable.

Criterios de evaluación

Cada pregunta valdrá como máximo dos puntos. Las preguntas deben contener planteamiento, desarrollo y solución correcta. Particularmente, las respuestas que no estén debidamente motivadas y explicadas se valorarán con cero puntos. Todos los pasos que llevan a la solución deben estar desarrollados.

% del examen sobre la nota final	100
Nota del examen para aprobar sin PEC	5
Nota máxima que aporta el examen a la calificación final sin PEC	10
Nota mínima en el examen para sumar la PEC	0
Comentarios y observaciones	

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

Se realizará una prueba presencial escrita al final del cuatrimestre (exámenes finales oficiales y presenciales de mayo-junio) que supondrá un 100 por ciento de la calificación final en la asignatura, lógicamente sobre 10 puntos.

1. El examen final constará de 5 preguntas de desarrollo. Se recomienda utilizar un borrador antes de pasar a limpio el examen. Las preguntas harán referencia a cuestiones de teoría que el alumno deberá argumentar, y a problemas que el alumno deberá resolver hasta señalar la solución final.
2. Las cuestiones que se propondrán en el examen final se formularán con el material colgado en el curso virtual como referencia.
3. Este examen final tendrá una duración de dos horas como máximo. Material autorizado: calculadora no programable. No se permitirá el empleo de *ningún* otro material.
4. El examen se contestará en hojas que se escanean. Usen por tanto una tinta oscura. Solo debe entregar las hojas del examen con sus respuestas, y no las hojas de borrador que haya podido usar.
5. Cada pregunta valdrá como máximo dos puntos. Las preguntas deben contener planteamiento, desarrollo y solución correcta. Particularmente, las respuestas que no estén debidamente motivadas y explicadas se valorarán con cero puntos. Todos los pasos que llevan a la solución deben estar indicados.
6. Lógicamente, como este examen final tiene una ponderación del 100 por ciento en la calificación final si el alumno sólo realiza el examen, la calificación final máxima que puede obtener en la asignatura es de SOBRESALIENTE (10 puntos).

PRUEBAS DE EVALUACIÓN CONTINUA (PEC)

¿Hay PEC?

Si

Descripción

El equipo docente planteará la posibilidad de hacer una *prueba de evaluación continua* (PEC) carácter *voluntario*. Esta prueba podría requerir trabajar material escrito y audiovisual adicional y complementario al básico, que el equipo docente pondrá a disposición de los estudiantes en el curso virtual junto con las instrucciones para realizar la prueba. Este material estará orientado a *contextualizar los contenidos de la asignatura* en el marco de la historia de las ideas, historia política e historia económica recientes, y es muy recomendable por su carácter formativo.

Criterios de evaluación

Esta PEC se valorará con entre 0 y 10 puntos, y esta calificación se multiplicará por 0,05, por lo que como máximo se añadirán 0,5 puntos a la nota del examen presencial, siempre y cuando en este se haya obtenido al menos un 5.

Ponderación de la PEC en la nota final

Es voluntaria y si el estudiante la realiza podrá sumar la calificación de la PEC multiplicada por 0,05 a la nota del examen presencial, siempre que la nota de este haya sido de al menos un 5.

Fecha aproximada de entrega

16/05/2021

Comentarios y observaciones

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

En caso de que la suma de calificaciones (examen final y PEC multiplicada por 0,05) *supere* el total de 10, el alumno *podría* pasar de sobresaliente a la matrícula de honor (MH), siempre y cuando el número de casos descritos no supere la cuota máxima disponible establecida por la universidad para conceder matrículas de honor. Si esta última eventualidad se diera, las matrículas de honor se concederían por orden, de la mayor nota total a la menor. Si hubiera empates, se dará prioridad a quienes tengan mayor nota en el examen presencial.

OTRAS ACTIVIDADES EVALUABLES

¿Hay otra/s actividad/es evaluable/s? No

Descripción

Criterios de evaluación

Ponderación en la nota final

Fecha aproximada de entrega

Comentarios y observaciones

¿CÓMO SE OBTIENE LA NOTA FINAL?

La nota final es el resultado de sumar la calificación del examen presencial y la nota de la PEC multiplicada por 0,05, si se ha realizado esta y la nota en el examen presencial es de al menos un 5:

Nota final = [Nota del examen presencial (hasta 10 puntos)] + 0,05*[Nota PEC (hasta 10 puntos)]

En la convocatoria extraordinaria de septiembre o en la de mayo/junio en los casos en los que no se haya realizado la PEC o no se haya obtenido un 5 en el examen presencial, el examen final pondera al 100%, y la fórmula sería:

Nota final = Nota del examen presencial (hasta 10 puntos)

Si el cómputo de la nota final tiene un resultado numérico igual o mayor que 10, debe quedar claro que la máxima nota final que puede consignarse en el expediente del estudiante es de 10 puntos (SOBRESALIENTE).

No obstante lo anterior, si la nota final (suma de la nota del examen final y nota de la PEC multiplicada por 0,05) supera el 10, lo que requiere haber realizado la PEC, el equipo docente *podría* adjudicarle una *matrícula de honor (MH)*. Esto ocurrirá siempre y cuando el número de matrículas no supere la cuota máxima disponible establecida por la universidad para cada asignatura. Si se superara dicha cuota se concederían por orden, de la mayor nota a la menor. Si hubiera empates, se dará prioridad a quienes tengan mayor nota en el examen presencial.

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

El material didáctico básico disponible que hay que trabajar para preparar el examen final de la asignatura y la PEC ha sido elaborado por el profesor Rubén Osuna y es de acceso libre y gratuito en el curso virtual. Comprende los siguientes elementos:

- a) Material formado por 4 archivos PDFs.
- b) Las lecturas complementarias o explicativas y los apuntes de ejercicios y casos colgados en el curso virtual, donde se aclaran o completan los temas tratados en el libro de texto de forma práctica. Este material está agrupado dentro del espacio dedicado a cada tema.
- c) Extenso material audiovisual (4 videos) que trata -en su extensión- todo el temario (uno por tema).

En consecuencia, la actividad formativa básica que debe realizar el alumno es abordar el estudio metódico del material colgado en el curso virtual, realizando finalmente los correspondientes ejercicios propuestos en su caso (PECs), a modo de autoevaluación de los alumnos en cada uno de los temas.

Por tanto, los alumnos disponen en el curso virtual de todo el material necesario para preparar cada uno de los bloques en los que se estructura el programa, en archivos en formato PDF de descarga libre y en vídeos explicativos detallados. Además, se dispondrá en el curso virtual de diverso material complementario que el alumno podría desear conocer para profundizar en los temas. Se facilitará, al final de cada tema, un amplio glosario de términos, junto con un resumen de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

ISBN(13):9788485855698

Título:UN PRIMER CURSO DE TEORÍA DE JUEGOS

Autor/es:Gibbons, Robert ;

Editorial:ANTONI BOSCH

ISBN(13):9788485855780

Título:JUEGOS PARA EMPRESARIOS Y ECONOMISTAS

Autor/es:Gardner, Roy ;

Editorial:: ANTONI BOSCH

ISBN(13):9788495348524

Título:EL ARTE DE LA ESTRATEGIA

Autor/es:Nalebuff, Barry J. ; Dixit, Avinash K ;

Editorial:ANTONI BOSCH EDITOR

ISBN(13):9788495348753

Título:ECONOMÍA EXPERIMENTAL Y DEL COMPORTAMIENTO

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC

Autor/es: Brañas Garza, Pablo ;
Editorial: ANTONI BOSCH EDITOR

La bibliografía complementaria, para los contenidos relativos al **Tema 1** incluye esta buena referencia en español:

- Nicholson, W. (2016): Teoría Microeconómica. Principios Básicos y Ampliaciones. 11ª edición. Cengage Learning.

El texto que cubre los temas relativos a la interacción estratégica (**Temas 2 y 3**) es:

- Gardner, R. (1996): Juegos para empresarios y economistas. Edición revisada. Antoni Bosh Editor, Barcelona.

Hay dos libros más que forman una bibliografía complementaria sobre juegos. El primero, muy accesible, analiza más casos reales de los estudiados en Gardner, y puede ser un buen complemento para el comportamiento estratégico:

- Dixit, A y Nalebuff, B. (2010): El arte de la estrategia. Antoni Bosch Editor, Barcelona.

Citamos un texto más avanzado, por utilizar un lenguaje matemático más formal. Queda aquí referido como punto de referencia para los alumnos que deseen o necesiten profundizar más, o que quieran un mayor formalismo:

- Gibbons, R. (1997): Un primer curso de teoría de juegos. Antoni Bosch Editor, Barcelona.

Para lo referente al **Tema 4** es interesante para complementar (sencillos y en español):

- Ariely, D. (2013): Las Trampas del Deseo. Ariel. Colección Booket.
- Ariely, D. (2012): Por Qué Mentimos. Ariel. Barcelona.
- Brañas Garza, P. (coord.): (2011): Economía experimental y del comportamiento. Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- Frank, R. (1995): Microeconomía y Conducta, Editorial Mcgraw- Hill.
- Gladwell, M. (2009): Fuera de serie, Taurus.
- Gladwell, M. (2011): El punto clave, Taurus.
- Gladwell, M. (2017): Inteligencia intuitiva, Taurus.
- Kahneman, D. & A. Tversky (2012): Pensar Rápido, Pensar Despacio. Random House Mondadori
- Harford, T. (2014): El economista camuflado. Debolsillo.
- Kanazawa, S. (2012): The Intelligence Paradox: Why the Intelligent Choice Isn't Always the Smart One, Wiley.
- Lewis, M. (2013): La gran apuesta. Debate.
- Lewis, M. (2017): Deshaciendo errores. Debate.
- Levitt, S.D. y Dubner, S.J. (2009): Freakonomics. Zeta Bolsillo.
- Motterlini, M. (2010): Trampas Mentales. Paidós.

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



- Motterlini, M. (2012): Economía Emocional. Paidós. Barcelona.
- Salmon, C. (2014): Storytelling. La Máquina De Fabricar Historias Y Formatear La Mente. Ediciones Península. Barcelona.
- Thaler, R. (2011): Un Pequeño Empujón (Nudge). Taurus.
- Thaler, R. (2016): Todo Lo Que He Aprendido Con La Psicología Económica. Deusto.

RECURSOS DE APOYO Y WEBGRAFÍA

Todos los recursos son accesibles dentro del curso virtual de la asignatura que se desarrolla dentro de la plataforma informática aLF.

El alumno puede encontrar más referencias bibliográficas y orientaciones sobre el tema en la web:

<http://www.uned.es/personal/rosuna/resources/theoryofgames.htm>

Es necesario insistir en que los foros de *consultas al equipo docente* son el modo principal de mantener contacto telemático: tanto con el profesor-tutor que tenga asignado el alumno, como con el profesor de la sede central. En estos foros cualquier alumno puede plantear todas las dudas que le puedan surgir en el estudio de la asignatura a lo largo del cuatrimestre. Los foros son una herramienta de trabajo y estudio vinculados a la asignatura, y en ningún caso un foro de interacción social o para usos distintos a los mencionados.

IGUALDAD DE GÉNERO

En coherencia con el valor asumido de la igualdad de género, todas las denominaciones que en esta Guía hacen referencia a órganos de gobierno unipersonales, de representación, o miembros de la comunidad universitaria y se efectúan en género masculino, cuando no se hayan sustituido por términos genéricos, se entenderán hechas indistintamente en género femenino o masculino, según el sexo del titular que los desempeñe.

Ámbito: GUI - La autenticidad, validez e integridad de este documento puede ser verificada mediante el "Código Seguro de Verificación (CSV)" en la dirección <https://sede.uned.es/valida/>



235130E470087D8EC5EA870D84CB74BC