



Guía docente				
Datos Identificativos				2017/18
Asignatura (*)	Sociología del Consumo	Código	660G01044	
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Coruña)			
Descriptorios				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Grado	2º cuatrimestre	Tercero Cuarto	Optativa	6
Idioma	CastellanoGallego			
Modalidad docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento				
Coordinador/a	Romaní de Gabriel, María	Correo electrónico	mromani@udc.es	
Profesorado		Correo electrónico		
Web				
Descripción general	Proporcionar las bases teóricas del conocimiento actual sobre las tendencias del consumo, su influencia sobre el individuo por los medios de comunicación y sobre la defensa de los derechos del consumidor.			

Competencias del título	
Código	Competencias del título
A18	Interpretar datos e indicadores socioeconómicos.
A35	Análisis crítico de las decisiones emanadas de los agentes que participan en las relaciones laborales.
B2	Capacidad de análisis y síntesis.
B8	Razonamiento crítico.
B14	Aprendizaje autónomo.
B15	Creatividad.
B17	Sensibilidad hacia temas medioambientales.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma.
C4	Desarrollarse para el ejercicio de una ciudadanía abierta, culta, crítica, comprometida, democrática y solidaria, capaz de analizar la realidad, diagnosticar problemas, formular e implantar soluciones basadas en el conocimiento y orientadas al bien común.
C6	Valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponible para resolver los problemas con los que deben enfrentarse.

Resultados de aprendizaje			
Resultados de aprendizaje			Competencias del título
			C1
			C4
			C6
		B2	
		B8	
		B14	
		B15	
		B17	
	A18		
	A35		

Contenidos	
Tema	Subtema



TEMA 1. INICIOS Y DESARROLLO DE LA SOCIEDAD DE CONSUMO	-Conceptos relacionados con el consumo -Orígenes de la sociedad de consumo: del capitalismo de producción al capitalismo de consumo: Los inicios de la sociedad de consumo en España: del modelo prefordista al modelo fordista
TEMA 2. LA SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR Y LAS MOTIVACIONES CULTURALES DEL CONSUMO	-La soberanía del consumidor -Las motivaciones culturales del consumo -Necesidades y deseos
TEMA 3. MODELOS DE CONSUMO Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	- De la producción de bienes a la producción de marcas - Consumo de marcas y consumo de bajo coste - La influencia en el trabajo de los nuevos modelos de consumo: la degradación del trabajo
TEMA 4. PUBLICIDAD, MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y CONSUMO	- La concentración creciente de los medios - Mercantilización de los medios - Características de la información
TEMA 5. MOVIMIENTOS DE CONSUMIDORES Y CONSUMO CRÍTICO	- Los movimientos de consumidores en el mundo - El movimiento de consumidores en España - Consumo crítico - Comercio justo
TEMA 6. EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR ACTUAL	- El comportamiento del consumidor actual - Sostenibilidad y responsabilidad social de las organizaciones

Planificación

Metodologías / pruebas	Competencias	Horas presenciales	Horas no presenciales / trabajo autónomo	Horas totales
Lecturas	A18 A35 B2 B8 B14 B15 B17 C1 C4	30	24	54
Sesión magistral	B2 B14 B17 C1 C6	30	0	30
Prueba objetiva	B2 C1 C6	2	60	62
Atención personalizada		4	0	4

(*) Los datos que aparecen en la tabla de planificación són de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de los alumnos

Metodologías

Metodologías	Descripción
Lecturas	Lecturas críticas, comentarios y ejercicios prácticos que los alumnos deben realizar, siguiendo las instrucciones del profesor, en clase. Si no se ha asistido a clase el día en el que se realice la práctica correspondiente, se podrá entregar en moodle en el espacio habilitado, en las 24 horas posteriores (siempre y cuando la naturaleza de la práctica lo permita), teniendo en cuenta que tendrá menos puntuación que si se ha entregado en clase. No se recogerán trabajos pasadas las 24 hs.
Sesión magistral	Exposición oral complementada con el uso de medios audiovisuales y la introducción de algunas preguntas dirigidas a los estudiantes, con la finalidad de transmitir conocimientos y facilitar el aprendizaje
Prueba objetiva	Examen oral o escrito, con preguntas, ejercicios prácticos o comentario de texto.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
--------------	-------------



Lecturas	Se hará para las lecturas, orientando a cada alumno sobre el trabajo que tiene que hacer, cómo hacerlo y fuentes de información a utilizar. Se establecerán horarios de tutorías para dudas o consultas sobre la materia.
----------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Evaluación			
Metodologías	Competencias	Descripción	Calificación
Lecturas	A18 A35 B2 B8 B14 B15 B17 C1 C4	Lecturas críticas, comentarios y ejercicios prácticos que los alumnos deben realizar y subir al espacio habilitado a tal efecto moodle, siguiendo las instrucciones del profesor, en clase. Si no se ha asistido a clase el día en el que se realice la práctica correspondiente, se podrá entregar en moodle en el espacio habilitado, en las 24 horas posteriores (siempre y cuando la naturaleza de la práctica lo permita), teniendo en cuenta que tendrá menos puntuación que si se ha entregado en clase. No se recogerán trabajos pasadas las 24 hs.	50
Prueba objetiva	B2 C1 C6	Examen oral o escrito, con preguntas, ejercicios prácticos con preguntas o comentario de texto sobre los contenidos de la materia.	50

Observaciones evaluación
El alumno DEBERÁ OPTAR por una de estas dos formas de evaluación:1- Realizar como mínimo el 25% de la parte correspondiente a ?LECTURAS? (50%) y presentarse a la ?PRUEBA OBJETIVA? (50%). En este caso se sumaran las calificaciones obtenidas en las dos metodologías , TANTO EN LA OPORTUNIDAD DE JUNIO COMO EN JULIO. Si la suma de las dos metodologías no alcanzara el aprobado en la oportunidad de Junio, se mantendrá la calificación obtenida en la parte correspondiente a "LECTURAS" y se sumará a la calificación obtenida en La ?PRUEBA OBJETIVA? de la oportunidad de JulioEs decir, el alumno que opte por este sistema de evaluación NO podrá presentarse sólo a la ?PRUEBA OBJETIVA? sobre el 100%.2- Realizar sólo la ?PRUEBA OBJETIVA? (100%) tanto en la oportunidad de Junio como en la de Julio. NOTA IMPORTANTE: aquellos alumnos que debido a situaciones particulares no puedan acogerse a ninguno de estos sistemas de evaluación, DEBERÁN PONERSE EN CONTACTO CON EL PROFESOR EN LOS 15 PRIMEROS DÍAS DEL INICIO DE LA DOCENCIA de la asignatura para tratar de adaptar el sistema de evaluación.

Fuentes de información	
Básica	- (). .



<p>Complementaría</p>	<p>- () . .</p> <p>Alonso, Luis Enrique y Conde, Fernando (1994). Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo. Debate. Madrid. Alonso, Luis Enrique (2006). La era del consumo. Siglo XXI. Madrid. Alonso Rivas, J y otros. (2000). Comportamiento del consumidor. Decisiones y estrategia de marketing. Esic. Madrid. Arroyo Menéndez, Millán (2001). El consumo en España. Acento. Madrid. Bauman, Zygmunt (2000). Trabajo, consumismo y nuevos pobres. Gedisa. Barcelona. Castillo Castillo, J. (1987). Sociedad de consumo a la española. Eudema. Madrid. Catos Eduard (1998) El porqué del comercio justo. Hacia unas relaciones Norte-Sur más equitativas. Icaria. Barcelona. Clark, Eric (1989). La publicidad y su poder. Las técnicas de provocación del consumo. Planeta. Barcelona. Cortina, Adela (2002). Por una ética del consumo (la ciudadanía del consumidor en un mundoglobal). Taurus. Madrid. Faure, Ignasi, ed. (2002). Consumidores activos. Experiencias cooperativas para el siglo XXI. Icaria. Barcelona. Fundación entorno (2010). Marketing de productos y servicios sostenibles. Donde la innovación crea valor. Madrid. Gaggi, M. y Narguzzi, E. (2006). El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste. Lengua de trapo. Madrid. Galbraith. J. K. (1987). La sociedad opulenta. Ariel. Barcelona. Galbraith. J. K. (2004). La economía del fraude inocente. Crítica. Barcelona. García del Castillo (2009). Medios de comunicación. Publicidad y adiciones. Edaf. Madrid. García Ruíz, Pablo (2009). Repensar el consumo. Eiunsa. Madrid. Gilin, Todd (2005). Enfermos de la información. Paidós. Barcelona. Gimeno Ullastres, J.A., Coord. (2000). El consumo en España: un panorama general. Fundación Argentaria-Visor Dis. Madrid. Heath, J y Potter, A. (2005) Rebelarse vende : el negocio de la contracultura. Taurus . Madrid. Klein, Naomi (2011). No logo: El poder de las marcas. Paidós. Barcelona. Muñoz Navarro, Daniel (2011). Comprar, vender y consumir. Nuevas aportaciones a la historia del consumo en España. Universidad de Valencia. Valencia. Oliver, Xavier (2009). Atrapados por el consumo. Acción Empresarial. Osuna Acedo, Sara (2008). Publicidad y consumo en la adolescencia. Icaria. Barcelona. Patel, Raj. (2008). Obesos y famélicos. El impacto de la globalización en el sistema alimentario mundial. Los libros de ince. Barcelona. Ramonet, Ignacio (1998). La tiranía de la comunicación. Debate. Madrid. Ritzer, George. (2000). El encanto de un mundo desencantado. Revolución en los medios de consumo. Ariel. Barcelona. Reig, Ramón (1998). Medios de comunicación y poder en España. Prensa, radio, televisión y mundo editorial. Paidós. Barcelona. Rifkin, Jeremy (2010) El fin del trabajo. Paidós. Barcelona. Rifkin, Jeremy (2000) La era del acceso. La revolución de la nueva economía. Paidós. Barcelona. Salomon, Michael R (2008). Comportamiento del consumidor. Prentice Hall. Madrid. SETEM (2009). El comercio justo en España 2008. Canales de importación y distribución. Icaria. Barcelona. Solé Toro, María Luisa (2003). Los consumidores del siglo XXI. Esic. Veblen, Thosstein (2004). Teoría de la clase ociosa. FCE. México.</p>
------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Asignaturas que continúan el temario

Otros comentarios

(*) La Guía Docente es el documento donde se visualiza la propuesta académica de la UDC. Este documento es público y no se puede modificar, salvo cosas excepcionales bajo la revisión del órgano competente de acuerdo a la normativa vigente que establece el proceso de elaboración de guías