

MACROECONOMÍA

1.- Datos de la Asignatura

Código	103801	Plan		ECTS	6
Carácter	Obligatorio	Curso	2º	Periodicidad	Semestral
Área	Fundamentos del Análisis Económico				
Departamento	Economía e Historia Económica				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:	https://moodle.usal.es/			

Datos del profesorado

Profesor Coordinador	Javier Perote Peña	Grupo / s	
Departamento	Economía e Historia Económica		
Área	Fundamentos del Análisis Económico		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	220		
Horario de tutorías			
URL Web	http://campus.usal.es/~ehe/perote/		
E-mail	perote@usal.es	Teléfono	923-294640 Ext. 3512

2.- Sentido de la materia en el plan de estudios

Bloque formativo al que pertenece la materia
Asignatura obligatoria en el módulo de "Fundamentos Económicos y Métodos Cuantitativos".
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
La asignatura estudia modelos macroeconómicos realistas para analizar el comportamiento de las economías y la efectividad de las políticas económicas. Se pretende que el alumno sea capaz de interpretar las noticias económicas y sus implicaciones en el marco de modelos económicos sencillos.
Perfil profesional.
Formación para la actividad profesional típica de un economista.

3.- Recomendaciones previas

Es altamente recomendable haber superado las asignaturas de Introducción a la Economía I e

Introducción a la Economía II antes de matricularse en Macroeconomía I, pero no es estrictamente obligatorio.

4.- Objetivos de la asignatura

Resultados del aprendizaje:

1. Conocer los conceptos básicos de macroeconomía y ser capaz de interpretar el comportamiento de las relaciones macroeconómicas en el marco de modelos sencillos y de la evidencia empírica que los sustenta.
2. Ser capaz de describir el comportamiento del mercado de bienes, los mercados financieros y el mercado de trabajo y comprender el impacto sobre la renta, el tipo de interés y los precios de distintas políticas económicas.
3. Ser capaz de interpretar la relación entre desempleo e inflación y de describir la validez de la curva de Phillips bajo distintos supuestos alternativos.
4. Comprender los efectos de las políticas monetarias y fiscales dependiendo del modelo analizado y, especialmente, del horizonte temporal considerado.

5.- Contenidos

PARTE I: INTRODUCCIÓN

TEMA 1. UNA GIRA POR EL MUNDO

- 1.1. La Unión Europea
- 1.2. Estados Unidos
- 1.3. Los países BRIC

TEMA 2. VARIABLES MACROECONÓMICAS

- 2.1. La producción agregada
- 2.2. Las otras grandes variables macroeconómicas
- 2.3. El corto plazo, el medio plazo y el largo plazo
- 2.4. Una gira por Blanchard et al.

PARTE II: EL CORTO PLAZO

TEMA 3. EL MERCADO DE BIENES

- 3.1. La composición del PIB
- 3.2. La demanda de bienes
- 3.3. La determinación de la producción de equilibrio
- 3.4. La identidad ahorro-inversión

TEMA 4. LOS MERCADOS FINANCIEROS

- 4.1. La demanda de dinero
- 4.2. La determinación del tipo de interés (I)
- 4.3. La determinación del tipo de interés (II)
- 4.4. El equilibrio de los mercados financieros

TEMA 5. LOS MERCADOS DE BIENES Y FINANCIEROS: EL MODELO IS-LM

- 5.1. El mercado de bienes y la relación IS
- 5.2. Los mercados financieros y la relación LM
- 5.3. Análisis conjunto de las relaciones IS-LM
- 5.4. La adopción de una combinación de políticas económicas
- 5.5. El modelo IS-LM y la trampa de liquidez
- 5.6. Versión analítica del modelo IS-LM
- 5.7. El modelo IS-LM y la realidad empírica

TEMA 6. EL MODELO IS-LM EN UNA ECONOMÍA ABIERTA

- 6.1. La apertura de los mercados de bienes
- 6.2. La apertura de los mercados financieros
- 6.3. La relación IS en una economía abierta
- 6.4. El equilibrio de los mercados financieros
- 6.5. Análisis conjunto de los mercados de bienes y los mercados financieros

PARTE III: EL MEDIO PLAZO

TEMA 7. EL MERCADO DE TRABAJO

- 7.1. Una gira por el mercado de trabajo
- 7.2. La determinación de los salarios
- 7.3. La determinación de los precios
- 7.4. La tasa natural de desempleo

TEMA 8. ANÁLISIS CONJUNTO DE TODOS LOS MERCADOS: EL MODELO OA-DA

- 8.1. La oferta agregada
- 8.2. La demanda agregada
- 8.3. El equilibrio a corto plazo y a medio plazo
- 8.4. Los efectos de una expansión monetaria
- 8.5. La reducción del déficit presupuestario
- 8.6. Las variaciones del precio del petróleo
- 8.7. Conclusiones

TEMA 9. LA TASA NATURAL DE DESEMPLEO Y LA CURVA DE PHILLIPS

- 9.1. La inflación, la inflación esperada y el desempleo
- 9.2. La curva de Phillips
- 9.3. La curva de Phillips y la tasa natural de desempleo en Europa

TEMA 10. La inflación, la actividad económica y el crecimiento de la cantidad de dinero

- 10.1. La producción, el desempleo y la inflación
- 10.2. Los efectos del crecimiento del dinero
- 10.3. La desinflación

6.- Competencias a adquirir

Las competencias específicas y transversales que se desarrollarán en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiere las establecidas en el Modulo "Fundamentos Económicos y Métodos Cuantitativos" cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Economía.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

Básicas/Generales.

- CG1. Conocimiento del lenguaje macroeconómico.
- CG2. Habilidad para el pensamiento abstracto.
- CG3. Capacidad de entender la economía en términos de modelos.

Específicas.

- CE1. Aportar racionalidad y descripción de cualquier aspecto de la realidad económica.
- CE11. Ser capaz de realizar representaciones formales acerca de cómo funciona la economía.
- CE16. Comunicarse con fluidez en su entorno y trabajar en equipo.
- CE19. Desarrollar un discurso coherente sobre la evolución de las economías mundial y española.

Transversales.

- CT1. Capacidad de interpretar los datos a la luz de una teoría, y de utilizar estos para sustentar una proposición.

7.- Metodologías docentes

a) Actividades teóricas:

- Sesión magistral: Los temas tienen una duración aproximada de una o dos semanas y se desarrollarán en sesiones teóricas de una hora.

b) Actividades prácticas guiadas:

- Prácticas en el aula: Posteriormente a las sesiones magistrales todas las semanas habrá una sesión práctica de una hora y media (aproximadamente) en la que el profesor y los alumnos resolverán conjuntamente los ejercicios prácticos y pequeñas lecturas que estarán disponibles para que los alumnos puedan trabajarlos autónomamente con anterioridad.
- Exposiciones: En las sesiones prácticas los alumnos presentarán los ejercicios y lecturas de cada tema (véase las actividades prácticas autónomas para más detalles).

c) Actividades prácticas autónomas:

- Resolución de problemas: los alumnos entregarán por escrito y presentarán en clase los ejercicios de cada tema.
 - Trabajos: los alumnos deberán realizar (por grupos) y defender públicamente un trabajo relacionado con una noticia económica actual. Estas presentaciones se presentarán en las tutorías específicamente diseñadas para ello.
- d) Pruebas de evaluación:
- Pruebas objetivas tipo test: se realizarán dos pruebas tipo test a lo largo de la asignatura.
 - Pruebas objetivas de preguntas cortas: se realizará un examen final con preguntas teórico-prácticas sobre aspectos concretos de la asignatura.

8.- Previsión de distribución de las metodologías docentes

	Horas dirigidas por el profesor		Horas de trabajo autónomo	HORAS TOTALES
	Horas presenciales.	Horas no presenciales.		
Sesiones magistrales	21		42	63
Prácticas	- En aula	14	28	42
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates	2			2
Tutorías	1			1
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos		5	5	10
Otras actividades (detallar)	2			2
Exámenes	5		25	30
TOTAL	45	5	100	150

9.- Recursos

Libros de consulta para el alumno

Blanchard, O., Amighini, A. y Giavazzi, F. *Macroeconomía* (5ª Edición). Pearson Education, Madrid, 2012.

Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.

Belzunegui, B., Cabrerizo, J., Padilla, R. y Valero, I. *Macroeconomía*. Pearson, Madrid, 2013.

10.- Evaluación

Consideraciones Generales

La asistencia a clase es obligatoria, debiendo asistir al menos al 80% de las sesiones.

Criterios de evaluación

La evaluación estará en función de las competencias y resultados del aprendizaje adquiridos (véase secciones 4 y 6 del programa).

Instrumentos de evaluación

La evaluación de la asignatura tiene dos partes:

- a) Evaluación continua (40% de la nota final). Incluye las siguientes actividades:
 - Asistencia a clase.

<ul style="list-style-type: none"> - Presentación de los ejercicios por escrito. - Presentaciones y participación en clase. - Exámenes tipo test. - Trabajo en grupo/ejercicio experimental. <p>b) Examen final (60% de la nota final).</p>							
Recomendaciones para la evaluación.							
Estudio comprensivo de los modelos presentados en clase y realización de todas las actividades programadas en la asignatura.							
Recomendaciones para la recuperación.							
11.- Organización docente semanal							
SEMANA	Nº de horas Sesiones teóricas	Nº de horas Sesiones prácticas	Nº de horas Exposiciones y Seminarios	Nº de horas Tutorías Especializadas	Nº de horas Control de lecturas obligatorias	Evaluaciones presenciales/No presenciales	Otras Actividades
1	1h	1h 30' x3					
2	1h	1h 30' x3					
3	1h	1h 30' x3					
4	1h	1h 30' x3		1h 30'			
5	1h	1h 30' x3					
6	1h	1h 30' x3					
7	1h	1h 30' x3		1h x3			
8	1h	1h 30' x3		1h 30'			
9	1h	1h 30' x3					
10	1h	1h 30' x3					
11	1h	1h 30' x3					
12	1h	1h 30' x3		30' x9			
13	1h	1h 30' x3		1h 30'			
14	1h	1h 30' x3					

SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE INTERNOS**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103818	Plan	238	ECTS	6
Carácter	BASICA	Curso	2º	Periodicidad	SEMESTRAL (SEGUNDO)
Área	ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD				
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:				
	URL de Acceso:				

Datos del profesorado

Profesor Coordinador	ISABEL GALLEGO ÁLVAREZ	Grupo / s	
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
Área	ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		
Centro	FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA		
Despacho	130		
Horario de tutorías	Martes de 10 a 14 h		
URL Web	http://web.usal.es/~igallego/		
E-mail	igallego@usal.es	Teléfono	923/294640 ext. 3009

Profesor Coordinador	BEATRIZ CUADRADO BALLESTEROS	Grupo / s	
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
Área	ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		
Centro	FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA		
Despacho	103		
Horario de tutorías	Viernes de 09:00 a 14:00		
URL Web			
E-mail	u77171@usal.es	Teléfono	Extensión 3132

2.- Sentido de la materia en el plan de estudios

Bloque formativo al que pertenece la materia

MODULO CONTABILIDAD. MATERIA CONTABILIDAD INTERNA

Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.

La Contabilidad es el sistema de información utilizado por los sujetos económicos, con el objeto de gestionar y controlar eficazmente su riqueza y planificar su actividad futura.

En este sentido, la asignatura Sistemas de Información Contables Internos se centra en el estudio de los aspectos contables internos de la empresa, tanto en su vertiente teórica como en sus aspectos prácticos u operativos. Se corresponde con una formación imprescindible para que el alumno pueda entender (i) la circulación interna de la empresa tanto desde la perspectiva económica, financiera y contable, así como (ii) la utilidad que tiene la información que proporciona esta materia para tomar decisiones.

Perfil profesional.

Administración y Dirección de empresas

3.- Recomendaciones previas

Conocimientos previos de contabilidad general

4.- Objetivos de la asignatura

El objetivo fundamental de la asignatura es formar al alumno en los fundamentos y conceptos básicos de la Contabilidad Interna, así como en el proceso y los métodos de elaboración de información contable interna. Especialmente, el alumno conocerá toda la operativa contable en relación con las transacciones internas comúnmente efectuadas en el mundo empresarial.

Adicionalmente, el alumno desarrollará determinadas destrezas que le permitirán conocer cómo se relaciona la información que proporciona esta asignatura con otras materias del mundo empresarial.

5.- Contenidos**Programación de contenidos:**

- Tema 1. Sistemas de costes y conceptos básicos.
- Tema 2. Circulación económica de la empresa: Fases en el análisis de costes.
- Tema 3. Criterios para la clasificación y agregación de costes.
- Tema 4. Costes por productos y costes por centros.
- Tema 5. Gestión y valoración de materiales.
- Tema 6. Determinación del coste de la mano de obra.
- Tema 7. Costes del activo fijo.
- Tema 8. Distribución de los costes indirectos.
- Tema 9. Modelos en el análisis de costes.
- Tema 10. Normalización en el ámbito interno.

6.- Competencias a adquirir

Las competencias específicas y transversales que se desarrollarán en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiere las establecidas en el Modulo Contabilidad cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Administración y Dirección de Empresas. A continuación se enumeran aquellas que se fomentarán más específicamente.

Básicas/Generales.
Específicas.
<p>CESIC11. Conocer la terminología y conceptos básicos utilizados para reflejar las operaciones internas de la empresa.</p> <p>CESIC12. Conocer las fases en el análisis y cálculo de costes que se representan mediante la clasificación, localización, imputación y determinación del resultado interno de la empresa.</p> <p>CESIC13. Conocer y analizar los distintos componentes del coste de producto.</p> <p>CESIC14. Conocer y reflejar detalladamente la estadística de costes con el objetivo de poder determinar las magnitudes básicas en la determinación de costes.</p> <p>CESIC15. Conocer distintos modelos en el análisis de costes con la finalidad de que le pueda servir a las empresas para tomar decisiones.</p> <p>CESIC16. Conocer las distintas normas y pronunciamientos que las empresas deben utilizar para reflejar sus operaciones internas, considerando todas las normas y pronunciamientos para reflejar las operaciones en el ámbito externo que ya han sido estudiadas en el curso anterior.</p>
Transversales.
<p>CTSIC11. Saber utilizar los distintos conceptos, mecanismos e instrumentos contables para desarrollar correctamente el registro de operaciones a fin de elaborar adecuadamente la información interna.</p> <p>CTSIC12. Saber interpretar y desarrollar las distintas fases en el análisis de costes con el objetivo de poder representar la información analítica o interna.</p> <p>CTSIC13. Capacidad para analizar los distintos componentes del coste que se especifican en coste de materiales, costes de personal y otros costes generales de fabricación.</p> <p>CTSIC14. Saber determinar el coste de los productos terminados, márgenes y resultados, así como saber elaborar estado demostrativo de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias funcional y la cuenta de pérdidas y ganancias analítica, de acuerdo a las normas de elaboración específicas.</p> <p>CTSIC15. Saber aplicar distintos modelos en el análisis de costes de acuerdo con las características internas de cada empresa.</p> <p>CTSIC16. Conocer las normas y pronunciamientos que se han emitido tanto a nivel nacional como internacional y que afectan al ámbito interno de la empresa, sin olvidar las normas y pronunciamientos tanto a nivel nacional como internacional que afectan al ámbito externo de la empresa.</p>

7.- Metodologías docentes

Clases teóricas

El método docente empleado en las clases teóricas se fundamentará en la Lección Magistral. Se trata de sesiones donde el profesor explicará detenidamente los aspectos teóricos más relevantes que posteriormente el alumno tendrá que comprender para realizar los supuestos prácticos.

Clases prácticas

Se orientarán a guiar al alumno en la aplicación de los conocimientos adquiridos, lo que generará el desarrollo de las competencias relacionadas con una futura actividad profesional.

En estas clases, principalmente, se resolverán las dudas que les hayan surgido en el proceso de resolución de supuestos o problemas. Para ello, la mecánica empleada se fundamentará en la resolución de supuestos o problemas por parte de los alumnos y con la ayuda del profesor. En todo momento los alumnos tendrán que aplicar los conocimientos adquiridos en las explicaciones teóricas, así como conocimientos adquiridos en otras materias, especialmente las contables.

Tutorías

Sesiones de tutorización y seguimiento personalizado del alumno.

8.- Previsión de distribución de las metodologías docentes

		Horas dirigidas por el profesor		Horas de trabajo autónomo	HORAS TOTALES
		Horas presenciales.	Horas no presenciales.		
Sesiones magistrales		14		20	34
Prácticas	- En aula	21		33	54
	- En el laboratorio				
	- En aula de informática				
	- De campo				
	- De visualización (visu)				
Seminarios					
Exposiciones y debates					
Tutorías		1		4	5
Actividades de seguimiento online					
Preparación de trabajos				21	21
Otras actividades (detallar)		6			6
Exámenes		3		27	30
TOTAL		45		105	150

9.- Recursos

Libros de consulta para el alumno

- Aranda, A. (2003): Contabilidad Analítica. Ed. Síntesis.
- Álvarez-Dardet, M^a C. (2009): Contabilidad de gestión. Cálculo de costes. Ed. Pirámide.
- García, X., y Martín, F. (2003): Casos prácticos de costes, Universidad de Barcelona, Barcelona.
- Hernando, G. (2006): Contabilidad de costes. Determinación, análisis y control, TGD, Santander.
- Iruretagoyena, M.T. (2003): Contabilidad de costes. Ed. Pirámide.
- Martín, F., y Ros, J. (2003): Costes: contabilidad y gestión, Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- Requena, J.M., y Vera, S. (2006): Contabilidad interna (Contabilidad de costes y de gestión), Ariel, Barcelona.
- Rocafort, A., y Ferrer. V. (2008): Contabilidad de costes: fundamentos y ejercicios resueltos, ACCID.

Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.

<http://web.usal.es/~igallego/>

10.- Evaluación

El objetivo de la evaluación consiste en comprobar que el alumno ha adquirido las competencias y habilidades de la materia sistemas de información contable internos

Consideraciones Generales

Examen final: comprenderá tanto la materia impartida en las clases magistrales como en las clases prácticas. Se calificará sobre 10 puntos. Para superar la asignatura es imprescindible que el alumno supere tanto la parte teórica como la práctica.

Participación en clase (evaluación continua): Es necesario que el alumno asista a clase, participe durante las explicaciones teóricas, realice los ejercicios prácticos y exponga los trabajos solicitados por los profesores. Los supuestos prácticos serán entregados por los profesores con suficiente tiempo para que los alumnos puedan resolverlos bien individualmente o en grupos de 2 o 3 alumnos.

Trabajos a realizar por los alumnos: Se basarán en casos de empresas reales.

Criterios de evaluación

1. Examen final: 60%.
2. Participación en clase (evaluación continua): 40%.

Instrumentos de evaluación

Examen final escrito.
 Valoración de la participación de los alumnos en clase tanto en la realización de supuestos prácticos como de trabajos y exposición en clase.

Recomendaciones para la evaluación.

Estudiar y comprender la materia explicada en clase y hacer un seguimiento continuado de la misma.

Recomendaciones para la recuperación.

Estudiar y comprender la materia explicada en clase y hacer un seguimiento continuado de la misma.

11.- Organización docente semanal

SEMANA	Materia Sesiones teóricas	Materia Sesiones prácticas	Materia Tutorías Especializadas	Control de lecturas obligatorias	Evaluaciones (No presenciales)	Otras Actividades
1	TEMA 1	P TEMA 1				
2	TEMA 2					
3	TEMA 2	P TEMA 2				
4	TEMA 3					
5	TEMA 3	P TEMA 3				
6	TEMA 4					
7	TEMA 4	P TEMA 4				
8	TEMA 5					
9	TEMA 5	P TEMA 5				
10	TEMA 6	P TEMA 6				
11	TEMA 7	P TEMA 7				
12	TEMA 8	P TEMA 8				
13	TEMA 9	P. TEMA 9				
14	TEMA 10	P. TEMA 10				
15						
16						
17						EXAMENES

* La distribución horaria y por temas es meramente orientativa y podrá sufrir modificaciones en función de la dinámica del curso.

GESTIÓN FINANCIERA DEL CIRCULANTE

1.- Datos de la Asignatura

Código	103819	Plan		ECTS	6
Carácter	OBLIGATORIA	Curso	2º	Periodicidad	2º SEMESTRE
Área	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD				
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMIA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:	STUDIUM			
	URL de Acceso:	https://moodle.usal.es/			

Datos del profesorado

Profesores	ISABEL MATEOS RUBIO (Coordinad.)	Grupo / s	1 y 2
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMIA DE LA EMPRESA		
Área	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		
Centro	(101) FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA		
Despacho	121 Edif. FES		
Horario de tutorías	Previa cita por email		
URL Web			
E-mail	imr@usal.es	Teléfono	923294640. Ext. 3004

2.- Sentido de la materia en el plan de estudios

Bloque formativo al que pertenece la materia	Gestión Financiera del Circulante
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.	Proporcionar los conocimientos y capacidades para que el alumno comprenda y conozca el papel de la Gestión Financiera del Circulante dentro de las finanzas corporativas.
Perfil profesional.	Grado en Administración y Dirección de Empresas

3.- Recomendaciones previas

Tener los conocimientos propios de la asignatura Valoración Financiera de carácter obligatorio durante el primer semestre del 2º curso.

4.- Objetivos de la asignatura

Pretendemos que el alumno comprenda, conozca, valore y cuantifique económicamente todos los aspectos relacionados con la gestión de ciclo de circulante dentro de la empresa. Específicamente tendrá que tener capacidad para decidir en aspectos relativos a gestión de tesorería, política de créditos, fuentes de financiación a corto plazo y gestión de inventarios. Así mismo, deberá estar capacitado para establecer y valorar las negociaciones bancarias.

La consecución de los objetivos de esta asignatura debe permitir al alumno saber tomar las decisiones oportunas relacionadas con la gestión del circulante de la empresa

5.- Contenidos**Tema 1. Introducción a la gestión financiera del circulante.**

- 1.1. Distinción entre gestión financiera a corto y largo plazo.
- 1.2. Características de la gestión financiera del circulante.
- 1.3. El objetivo de la gestión financiera del circulante.
- 1.4. Ciclo del circulante en la empresa.
- 1.5. Necesidades operativas de fondos y fondo de maniobra.
- 1.6. Enfoque de la gestión financiera del circulante.

Tema 2. Gestión de clientes: Condiciones y política de crédito.

- 2.1. Condiciones de venta.
- 2.2. Determinantes de la política de crédito comercial.
- 2.3. Condiciones de créditos: Análisis de clientes.
- 2.4. Elección de la política de crédito.
- 2.5. Evaluación de políticas de crédito alternativas.

Tema 3. Gestión de clientes: Control y cobro.

- 3.1. Proceso de cobro.
- 3.2. Previsión de cobros y cuentas pendientes de cobrar.
- 3.3. Control de cuentas a cobrar.
- 3.4. Medios de cobro.
- 3.5. Cesión de créditos sobre clientes: Factoring.
- 3.6. Incidencias de cobro: impagados y morosos.

Tema 4. Gestión de proveedores e inventarios.

- 4.1. Elección entre las distintas condiciones de compra.
- 4.2. Cesión de pagos a proveedores: confirming.
- 4.3. Proceso de pago.
- 4.4. Aspectos financieros de la gestión de inventarios.
- 4.5. Valoración económica de la política de inventarios.

Tema 5. Fuentes de financiación a corto plazo.

- 5.1. Papel de la financiación a corto plazo.
- 5.2. Fuentes de financiación a corto plazo.
 - 5.2.1. Descuento de efectos.
 - 5.2.2. Cuenta de crédito.
 - 5.2.3. Préstamos a corto plazo.
 - 5.2.4. Venta de inversiones financieras a corto plazo.
 - 5.2.5. Fuentes espontáneas de fondos.
- 5.3. Orden de prioridad en la financiación a corto plazo.
 - 5.3.1. Orden de prioridad en el caso de déficit.
 - 5.3.2. Orden de prioridad en el caso de superávit.

Tema 6. Relaciones bancarias.

- 6.1. Elección de las entidades bancarias.
- 6.2. Cuantificación económica de las relaciones bancarias.
- 6.3. Proceso de negociación bancaria.
- 6.4. Control de las relaciones bancarias.
- 6.5. Proceso de concesión de un préstamo bancario.
- 6.6. Otros servicios bancarios.

Tema 7. Plan de tesorería.

- 7.1. Beneficios de la previsión de los flujos de caja.
- 7.2. Unidad de previsión.
- 7.3. Estructura del problema de previsión de los flujos de caja.
 - 7.3.1. Separación de los flujos de caja principales.
 - 7.3.2. Identificación de los componentes de los flujos de caja.
 - 7.3.3. Necesidad de un sistema de información.
- 7.4. Metodología para la previsión de los flujos de caja.
- 7.5. Previsión de los flujos de caja.
- 7.6. Estimación del error sobre el flujo de caja previsto.

Tema 8. Modelo para la gestión de tesorería.

- 8.1. Naturaleza del problema de la gestión de tesorería.
- 8.2. Estructura del modelo.
- 8.3. Decisiones de gestión de tesorería en la empresa.
- 8.4. Toma de decisiones cuando hay déficit de fondos.
- 8.5. Toma de decisiones cuando hay superávit de fondos.

6.- Competencias a adquirir

Básicas/Generales.

Las competencias específicas y transversales que se desarrollarán en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiere las establecidas en el Modulo Finanzas, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Administración y Dirección de Empresas.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

Específicas.

Competencias específicas de conocimiento

1. Comprender el ciclo de circulante en la empresa y el enfoque de la gestión financiera del circulante.
2. Comprender el proceso de la política de crédito comercial.
3. Comprender las distintas políticas de crédito comercial alternativas.
4. Conocer el proceso de cobros, los medios de cobro y el control de cuentas a cobrar.
5. Conocer el proceso de pago y distintas alternativas en la política de pago a proveedores.
6. Conocer los aspectos financieros de la gestión de inventarios.
7. Conocer las distintas fuentes de financiación a corto plazo y su coste.
8. Conocer el proceso de negociación bancaria para los distintos servicios bancarios que necesita una empresa.
9. Conocer los métodos de previsión de los flujos de caja.
10. Conocer los métodos para elaborar un modelo para la gestión de tesorería.

Competencias específicas de habilidad

11. Saber establecer las condiciones de venta y la política de crédito comercial.
12. Saber elegir y evaluar la política de crédito.
13. Saber prever y controlar las cuentas a cobrar.
14. Saber establecer las condiciones de compra y la política de pago a proveedores.
15. Saber valorar económicamente la política de inventarios.
16. Saber elegir la fuente de financiación a corto plazo más adecuada en cada momento.
17. Saber cuantificar económicamente las relaciones bancarias para elegir los bancos más adecuados.
18. Saber prever las entradas y salidas de dinero.
19. Saber elaborar un plan de tesorería.
20. Saber tomar las distintas decisiones de gestión de tesorería.

Transversales.**Competencias transversales**

21. Capacidad para evaluar críticamente los argumentos y adaptar la teoría a la realidad empresarial.
22. Capacidad para analizar y diseñar conclusiones razonadas bien estructuradas y, de una forma más limitada, problemas no estructurados a partir de un conjunto de datos proporcionados y a partir de datos que deben ser adquiridos por los estudiantes.
23. Habilidades numéricas, entre otras, la capacidad de manejar datos financieros y otros de orden numérico y aplicar conceptos estadísticos a un nivel apropiado.
24. Habilidades en el uso de las tecnologías de la comunicación y la información para adquirir, analizar y comunicar la información (estas habilidades incluyen el uso de hojas de cálculo, software de procesamiento de textos, paquetes estadísticos estándar; bases de datos electrónicas financieras; Internet y email).
25. Habilidades de comunicación, incluyendo la capacidad de presentar información cuantitativa y cualitativa junto con su análisis, con argumentos y comentarios de forma apropiada para diferentes audiencias.
26. Capacidades para llevar a cabo un aprendizaje independiente y autodirigido.
27. Experiencia de trabajo en grupo desarrollada con normalidad, y otras habilidades interpersonales, con capacidad de presentar los resultados de su trabajo de forma oral y escrita.
28. Habilidad para percibir el proceso global de toma de decisiones y buscar soluciones estratégicas.
29. Habilidad negociadora con los distintos agentes que se relacionan con la empresa (bancos, clientes, proveedores; etc.).

7.- Metodologías docentes

La asignatura requiere una dedicación media del alumno de 150 horas (6 créditos), con 45 horas (30%) de dedicación presencial o interacción obligatoria con el profesor y 105 horas (70%) de trabajo por parte del alumno.

Las actividades formativas durante las semanas lectivas (14 primeras semanas del semestre) requerirán 115 horas (77% de la dedicación total; 4,8 créditos), que serán de carácter tanto presencial como no presencial. Las actividades serán:

- Sesiones teóricas/expositivas/magistrales de carácter presencial, necesarias para la presentación de los contenidos teóricos y fundamentos básicos de la asignatura – 15 horas (10% sobre dedicación total; 0,6 créditos) – cubre las competencias específicas de conocimiento.
- Sesiones prácticas de carácter presencial necesarias para aplicar a la realidad empresarial los conocimientos teóricos adquiridos – 22,5 horas (15% sobre dedicación total; 0,9 créditos) – cubre las competencias específicas de habilidad. Se desarrollarán en el aula, en forma de:
 - Discusión y resolución de cuestiones de carácter práctico.
 - Puesta en común de casos prácticos.
 - Análisis y resolución de problemas cuantitativos.
 - Debates sobre lecturas aplicadas y noticias de prensa económica.
 - Seminarios para la aplicación de contenidos.
 - Presentación y defensa de trabajos y ejercicios.
- Seminarios específicos de aplicación de contenidos, exposiciones, debates y sesiones de tutorización, de carácter presencial, necesarias para efectuar un seguimiento más personalizado del alumno y orientarle en el desarrollo de la asignatura y seguimiento personalizado del alumno de carácter presencial – 4,5 horas (3% sobre dedicación total; 0,18 créditos) – cubre todas las competencias.
- Evaluación intermedia del trabajo del alumno, de carácter presencial, a realizar de manera periódica a lo largo de la asignatura.
- Evaluación final de la asignatura – 3 horas (2% sobre la dedicación total, con 0,12 créditos) de carácter presencial, como complemento de la evaluación continua, con sus consiguientes tutorías de apoyo.
- Trabajo del alumno ligado a sesiones teóricas/prácticas/seminarios/tutorización y preparación de trabajos de carácter no presencial – 75 horas (52% sobre dedicación total; 3 créditos) – cubre todas las competencias.
 - o Lectura de documentación/material de la asignatura.
 - o Búsqueda y lectura de documentación complementaria.
 - o Realización de trabajos individuales y en grupo.
 - o Resolución de casos prácticos y ejercicios.

- Adicionalmente, la asignatura requiere una dedicación del alumno durante el periodo de exámenes (3 últimas semanas del semestre) de 33 horas (20% de la dedicación total; 1,2 créditos), con 3 horas de carácter presencial para la realización de las pruebas de examen y 30 horas de carácter no presencial para la preparación de dichas pruebas.

8.- Previsión de distribución de las metodologías docentes

	Horas dirigidas por el profesor		Horas de trabajo autónomo	HORAS TOTALES
	Horas presenciales.	Horas no presenciales.		
Sesiones magistrales	15		7,5	22,5
Prácticas	- En aula	22,5		22,5
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Lecturas y Seminarios.			10	10
Exposiciones y debates			8,5	8,5
Tutorías programadas	1,5		3	4,5
Casos prácticos			25	25
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos			15	15
Otras actividades: Tutorías no programadas	3		6	9
Exámenes	3		30	33
TOTAL	45		105	150

9.- Recursos

<p>Libros de consulta para el alumno</p> <p>Pindado, J. (Dir) (2011): <i>Finanzas Empresariales</i>. Ed. Thomson.</p>
<p>Bibliografía complementaria</p> <p>Arroyo, A.M. y otros (1996): <i>Doscientos Ejercicios Resueltos de Dirección Financiera</i>. Ed. Deusto</p> <p>Bachiller, A. y Lafuente, V. (1987): <i>Gestión Económico-Financiera del Circulante</i>. Ed. Pirámide.</p> <p>Brealey, R.A., Myers, S.C. y Marcus, A.J. (2004): <i>Fundamentos de finanzas corporativas</i>. 4ª edición, McGraw-Hill, Boston.</p> <p>Cantalapiedra, M. (2004): <i>Como Gestionan la Relación de su Empresa con los Bancos</i>. FC Editorial.</p> <p>Delgado, J. I. (2000): <i>Manual Práctico de Gestión de Tesorería de Empresas</i>. Díaz Santos. Madrid.</p> <p>Hill, N. y Sartoris W. (1995): <i>Short- Term Financial Management. Text and Cases</i>. Prentice-Hall.</p> <p>Hillier, D.; Ross, S.; Westerfield, R., Jaffe, J. y Jordan, B. (2010): <i>Corporate finance</i>. European Edition, McGraw-Hill.</p> <p>López Martínez, F.J. (1990): <i>Manual del Cash Management</i>, Ediciones Deusto.</p> <p>Martín, M. y Martínez, P. (2000): <i>Casos Prácticos de Dirección Financiera</i>. Ed. Pirámide</p> <p>Miguel, A. y Pindado, J. (1995): "Propuesta de un orden de prioridad de la financiación del circulante y evidencia empírica". <i>Análisis Financiero</i>, nº 65, pp. 80-88.</p> <p>Parra, F. (2005): <i>Gestión de stocks</i>. ESIC Editorial, Madrid.</p> <p>Pindado, J. (2001): <i>Gestión de Tesorería en la Empresa: Teoría y Aplicaciones Prácticas</i>. Ediciones Universidad de Salamanca. Salamanca.</p> <p>Rodríguez, A. e Iturralde, T. (2008); <i>Modelización Financiera Aplicada: Modelos de Planificación Financiera con Excel</i>. Delta Publicaciones.</p> <p>Ross, S. A.; Westerfield, R. W. y Jaffe, J. F. (2000): <i>Finanzas Corporativas</i>. McGraw-Hill. México.</p> <p>Sage – Varios Autores (2009): <i>Gestión del Circulante. Bases Conceptuales y Aplicaciones Prácticas</i>. Ed. Profit. Barcelona</p> <p>Santomá, J. (2000): <i>Gestión de Tesorería</i>. Ed. Gestión 2000. Barcelona</p>

Santandreu, E. y Santandreu, P. (2000): *Manual de Finanzas*. Ed. Gestión 2000. Barcelona

Scherr, F. (1989): *Modern Working Capital Management. Text and Cases*. Prentice Hall.

Suarez, A. S. (2003): *Decisiones Óptimas de Inversión y Financiación en la Empresa*. Ed. Pirámide, Madrid.

Teba, J. y Ruiz, R. (2000): *Inversión en Circulante: Análisis Económico y Financiero. Supuestos Resueltos*. Universidad de Sevilla. Sevilla.

Tomás, J.; Amat, O. y Esteve, M. (1999): *Cómo Analizan las Entidades Financieras a sus Clientes*. Gestión 2000.

Tomas, J. y Batlle, E. (2008): *Cómo Prevenir la Morosidad*. Gestión 2000.

Torre, L.J. (Coord) (1997): *Manual de Tesorería*. Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.

Tovar Jiménez, J. (1999): "Análisis y selección de fuentes de financiación operativa", en *Casos Prácticos de Finanzas*. Centro de Estudios Financieros, Madrid.

Lecturas recomendadas

Barriocanal Muñoz, M. (2012): "Como tomar decisiones eficaces de cobro sin perder clientes", *Estrategia Financiera*, nº 290, pp. 39-43

Boronat Ombuena, G. J. (2009): "La relación entidades financieras-empresas en crisis: nuevo esquema de negociación", *Estrategia Financiera*, nº 265-266.

Boronat Ombuena, G. J. (2010): "Negociación, riesgo, costes y financiación: las relaciones con las entidades financieras", *Estrategia Financiera*, nº 273, pp. 14-29.

Boronat Ombuena, G. J. (2012): "Los efectos económicos y financieros de la morosidad en la empresa", *Estrategia Financiera*, nº 290.

Calleja, J. L. (2003): "El fondo de maniobra y las necesidades operativas de fondos", *IE Business School*, Madrid.

Candelario, I. (2000): "Comparación entre factoring y el seguro de crédito ante la situación de insolvencia", *Revista Española de Seguros*, nº 104, pp. 771-823.

Cantalapiedra, M. (2006): "Claves para optimizar la gestión de stocks", *Estrategia Financiera*, nº 230, pp. 12-18.

Cantalapiedra, M. (2006): "Las claves del descuento comercial", *Estrategia Financiera*, nº 233, pp. 20-24.

Cantalapiedra, M. (2012): "Herramientas externas de gestión de la morosidad", *Estrategia Financiera*, nº 290.

Cortes Ibañez, E. (2011): "El descuento pronto pago: cómo, cuándo y por qué?", *Estrategia Financiera*, nº 283, pp. 20-25.

Cortes Ibañez, E. (2011): "Señales de alerta para prevenir la morosidad", *Estrategia Financiera*, nº 285, pp. 14-19.

Creus Olgado, C. y Prieto Valero, B. (2011): "Cuadro de mandos de tesorería: previsiones, presupuesto y medición de riesgos", *Estrategia Financiera*, nº 281, pp. 42-45

Cuevas de Miguel, J. C. (2007): "Cómo manejar las claves para gestionar la relación bancaria", *Estrategia Financiera*, nº 240, pp. 54-59.

Espejo- Saavedra, J.L y Ortega Verdejo, F. J. (2005): "Como negociar líneas de descuento y anticipo de crédito", *Estrategia Financiera*, nº 218, pp. 26-32.

Faus, J. (1996): "Análisis del circulante en la empresa", *Finanzas y Contabilidad*, nº 10, pp. 49-56.

Fernández, P. (1998): "Cash-flow y beneficio", *IEEM Revista de Antiguos Alumnos*, pp. 42-46

Fernández Pascual, A (1999): "La gestión de la tesorería día a día. Un modelo probabilístico basado en el nivel suficiente de tesorería", *Actualidad Financiera*, vol. 4, nº 11, pp. 83-101.

Fernández Pascual, A (2000): "El tratamiento de la incertidumbre en las previsiones de tesorería", *Actualidad Financiera*, nº 9, Septiembre, pp. 47-62.

Jiménez Rodríguez, J. I. (2009): "Gestión del riesgo a clientes, qué información necesito?", *Estrategia Financiera*, nº 265.

Lafuente Robledo, M. y Soto Álvarez, J. M. (1998): "Descuento comercial: efecto de las comisiones sobre la TAE", *Actualidad Financiera*, nº 9, pp. 43-50.

López Berrocal, F.J. (1997): "El crédito a clientes: Un activo o un riesgo?", *Finanzas y Contabilidad*, nº 19, pp. 38-43.

López Sánchez, F. (2011): "El descuento comercial, una práctica sujeta a revisión", *Harvard Deusto Business Finanzas & Contabilidad*, pp. 70-80.

Martínez, P. (1998): "El confirming", *Finanzas y Contabilidad*, nº 24, pp. 30-34.

- Merino, R. y Palao, J. (2010): "Gestión del cash-flow en entornos de falta de liquidez", *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*, pp. 20-30.
- Miguel Hidalgo, A. de y Pindado, J. (1995): "Propuesta de un orden de prioridad en la financiación del circulante y evidencia empírica". *Análisis Financiero*, nº 65, pp. 80-88.
- Milla, A. (2003): "Las necesidades operativas de fondos y el fondo de maniobra", *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*, nº 52 pp. 50-56.
- Mora, M.; Giner, Y.; Muriel, M.J. y Toledano, J. (2001): "Repercusiones de las malas prácticas bancarias en las pequeñas y medianas empresas", *Actualidad Financiera*, vol. 6, nº 10, pp. 27-34.
- Núñez Monedero, T. (2009): "La gestión eficaz de la tesorería: mejorar la gestión de la liquidez y la eficiencia de los procesos", *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*, pp. 15-24.
- Ortega Verdugo, F. J. (2011): "Problemas de liquidez: señales de alerta y medidas paliativas", *Estrategia Financiera*, nº 284.
- Pestaña, R. (2000): "La financiación empresarial", *Actualidad Financiera*, 1, monográfico, pp. 73-81.
- Pindado, J. (1995): "Un análisis del proceso de creación de los flujos de caja". *Actualidad Financiera*. Nº 16, (abril), pp. C-627-C-639.
- San José Sanz, L. (2007): "Técnicas de gestión de la liquidez: un reto en las empresas", *Estrategia Financiera*, nº 242, pp. 38-42.
- Sarasa Rodríguez, M. E. (2011): "Confirming: por qué ahora?", *Estrategia Financiera*, nº 284, pp. 30-33.
- Trías y Capella, R. (2011): "En qué piensa un banco cuando otorga un crédito?", *Estrategia Financiera*, nº 287, pp. 42-47.
- Vaca de Osuna, M. y Hernández Barreiro, M. D. (2009): "La gestión integral del riesgo, clave en el contexto económico actual", *Estrategia Financiera*, nº 89, pp. 16-28.

10.- Evaluación

Consideraciones Generales

Se trata de un sistema de evaluación continua donde se pretende valorar tanto el trabajo del alumno a lo largo del semestre como la prueba/examen final de la asignatura.

La asistencia a clase es obligatoria y por lo tanto si ésta no alcanza el 80%, el alumno no tendrá derecho a la puntuación de la evaluación continua. Sin perjuicio de lo anterior, se valorará la asistencia continuada y la participación activa en el desarrollo de las clases.

Criterios de evaluación

La **prueba final** será el 60% de la nota final, mientras que el 40% de la nota final corresponde a la **evaluación continua**. La evaluación se efectuará de la siguiente forma:

- Participación activa en clase tendrá una ponderación sobre la nota final del 40% y consistirá básicamente en la discusión y resolución de cuestiones práctico, en análisis y resolución de problemas cuantitativos, en debates sobre lecturas aplicadas y noticias de prensa económico-financiera y en la presentación y defensa de trabajos y ejercicios, así como en la realización de pruebas intermedias necesarias, que se podrán realizar aleatoriamente al finalizar las clases. Dado su carácter de evaluación continua, en ningún caso es recuperable.
- Prueba final de la asignatura con una ponderación del 60%, en la cual será necesario una nota mínima de 5 sobre 10 para superar la asignatura. Se efectuará una segunda prueba final para su eventual recuperación.

Instrumentos de evaluación

La nota de la evaluación continua se contabilizará a partir de:

- Casos prácticos.
- Controles (realizados aleatoriamente al finalizar las clases).
- Ejercicios propuestos.
- Presentación de trabajos

- Colaboración en seminarios.
- Participación del alumno en clase, debates, etc.

La nota de la prueba final se valorará a través de un examen que incluirá parte teórica y parte práctica.

Recomendaciones para la evaluación.

Efectuar un seguimiento continuo de la asignatura, participando en todas las actividades teóricas y prácticas programadas, mediante un trabajo diario por parte del alumno, por lo que resulta recomendable la asistencia continuada a clase.

Recomendaciones para la recuperación.

Sólo se podrá recuperar la prueba final de la asignatura, que tiene un peso del 60% en el total de la calificación de la asignatura.

FUNDAMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103820	Plan	238	ECTS	6
Carácter	Obligatoria	Curso	2º	Periodicidad	Semestral
Área	Comercialización e Investigación de la Empresa				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	STUDIUM			
	URL de Acceso:	https://studium.usal.es/			

Datos del profesorado

Profesor Coordinador	Rosa M. Hernández Maestro	Grupo / s	1 y 2
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Comercialización e Investigación de la Empresa		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	322		
Horario de tutorías	Martes y jueves, de 11.15h. a 14.15h. (previa cita por e-mail)		
E-mail	rosahm@usal.es	Teléfono	923294640 Ext. 3124

Profesor con responsabilidad docente	Álvaro Garrido Morgado	Grupo / s	1 y 2
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Comercialización e Investigación de la Empresa		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	010		
Horario de tutorías	Martes, de 9h. a 10h., Jueves, de 9h. a 11h. (previa cita por e-mail)		
E-mail	algamo@usal.es	Teléfono	923294640 Ext.3202

2.- Sentido de la materia en el plan de estudios

Bloque formativo al que pertenece la materia
Módulo: Comercialización e Investigación de Mercados Materia: Análisis e Investigación Comercial
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Conceptualización y enfoque de la actividad comercial de la empresa para una adecuada competencia en los mercados
Perfil profesional.
Gestión comercial en la empresa

3.- Recomendaciones previas

Conocimientos previos de Introducción a la Administración, Introducción a la Economía y Matemáticas
Alumnos de intercambio (Erasmus, PEI, etc.): Se requieren buenos conocimientos matemáticos (operaciones con matrices, resolución de sistemas de ecuaciones)

4.- Objetivos de la asignatura

Identificar las informaciones y decisiones relevantes en materia comercial para competir en los mercados y ser capaz de estructurarlos en forma de plan de marketing

5.- Contenidos

TEORÍA
 TEMA 1.- Concepto de marketing
 TEMA 2.- La empresa y la estrategia de marketing
 TEMA 3.- El entorno de marketing
 TEMA 4.- La gestión de la información de marketing
 TEMA 5.- Comportamiento de compra de los consumidores
 TEMA 6.- Comportamiento de compra de los compradores industriales
 TEMA 7.- Segmentación, targeting y posicionamiento
PRÁCTICA
 TEMA 1.- Áreas comerciales y matrices estratégicas
 TEMA 2.- Respuesta de mercado y comportamiento del consumidor
 TEMA 3.- Segmentación de mercados

6.- Competencias a adquirir

Las competencias específicas y transversales que se desarrollarán en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiera las establecidas en el Módulo Comercialización e Investigación de Mercados, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Administración y Dirección de Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

Básicas/Generales.
CGfc1. El estudiante debe demostrar que posee y comprende conocimientos sobre la naturaleza y el papel del marketing en la empresa y en la economía (D.1) CGfc2. El estudiante debe saber aplicar sus conocimientos de marketing, siendo capaz de elaborar y defender argumentos y resolver problemas (D.2)
Específicas.

CEfc1. Saber valorar la situación competitiva de una empresa y anticipar su evolución futura, definiendo oportunidades y amenazas y debilidades y fortalezas (E.1 E.3 E.6 E.12 E.20)
 CEfc2. Saber segmentar un mercado y establecer el posicionamiento más adecuado a partir de una ventaja competitiva sostenible (E.1 E.6)
 CEfc3. Ser capaz de diseñar un plan de marketing y gestionar su puesta en marcha (E.1 E.2 E.6 E.12)
 CEfc4. Ser capaz de organizar los recursos internos y las relaciones con distribuidores y clientes para el éxito de la acción comercial de la empresa (E.1)

Transversales.

CTfc1. Tener capacidad para evaluar críticamente los argumentos y adaptar la teoría a la realidad empresarial (F.1 F.2 F.11)
 CTfc2. Tener capacidad para analizar y diseñar conclusiones razonadas bien estructuradas a partir de un conjunto de datos proporcionados (F.2 F.15)
 CTfc3. Habilidades en el uso de las tecnologías de la comunicación y la información para adquirir, analizar y comunicar la información (F.7)
 CTfc4. Habilidades de comunicación, incluyendo la capacidad de presentar información cuantitativa y cualitativa junto con su análisis, con argumentos y comentarios de forma apropiada para diferentes audiencias (F.5)
 CTfc5. Capacidades para llevar a cabo un aprendizaje independiente (F.9 F.22)
 CTfc6. Experiencia de trabajo en grupo desarrollada con normalidad, y otras habilidades interpersonales, con capacidad de presentar los resultados de su trabajo de forma oral y escrita (F.5 F.16 F.17)

7.- Metodologías docentes

La asignatura requiere una dedicación media del alumno de 150 horas (6 créditos), con 45 horas (30%) de dedicación presencial o interacción obligatoria con el profesor, y 105 horas (70%) de trabajo por parte del alumno.

Las actividades formativas requerirán 125 horas, que serán de carácter tanto presencial como no presencial. Las actividades serán:

- Sesiones magistrales de carácter presencial para la presentación de contenidos teóricos – 14 horas.
- Sesiones prácticas de carácter presencial – 21 horas.
 - o Trabajos
 - o Resolución de problemas
- Sesiones de tutorización y seguimiento personalizado del alumno de carácter presencial – 1 hora.
 - o Estudio de casos
- Sesiones de preparación de examen, de carácter presencial, 4 horas.
- Trabajo del alumno, ligado a sesiones teóricas/prácticas, de carácter no presencial – 85 horas
 - o Lectura de documentación/material de la asignatura.
 - o Búsqueda y lectura de documentación complementaria.
 - o Realización de trabajos.
 - o Resolución de casos prácticos y ejercicios.
 - o Otras actividades que se programen en la asignatura

Adicionalmente, la asignatura requiere una dedicación del alumno de 25 horas: 5 horas de carácter presencial para la realización de las pruebas de examen y 20 horas de carácter no presencial para la preparación de dichas pruebas.

8.- Previsión de distribución de las metodologías docentes

	Horas dirigidas por el profesor	Horas de trabajo autónomo	HORAS TOTALES
	Horas presenciales		
Sesiones magistrales	14	28	42
Sesiones prácticas	21	53	74
Tutorías	1	4	5
Sesiones de preparación de examen	4		4
Exámenes	5	20	25
TOTAL	45	105	150

9.- Recursos

Libros de consulta para el alumno
<p>Básicos:</p> <p>Teoría Armstrong, G.; Kotler, P.; Merino, M.J.; Pintado, T. y Juan, J.M. (2011): <i>Introducción al marketing</i>, 3ª edición, Prentice Hall.</p> <p>Práctica Hernández Maestro, R.M.; Garrido Morgado, A. y González Lucas, A. (2012): <i>Ejercicios prácticos de marketing</i>, Ratio Legis.</p> <p>Complementarios:</p> <p>Teoría Kotler, P. y Armstrong (2008): <i>Principios de marketing. Segunda edición europea</i>, Prentice Hall. Kotler, P. y otros (2006): <i>Dirección de marketing</i>. 12ª edición, Prentice Hall. Santesmases Mestre, M. (2004): <i>Marketing. Conceptos y estrategias</i>. 5ª edición, Pirámide. Vazquez Casielles, R. y otros (2005): <i>Marketing: Estrategias y aplicaciones sectoriales</i>. 4ª edición, Civitas.</p> <p>Práctica Castillo Clavero, A.M. (1992): <i>Prácticas de gestión de empresas</i>, Pirámide. Domínguez Machuca, J.A. (1981): <i>El Subsistema comercial en la empresa</i>, Pirámide. Esteban, A. y Pérez Gorostegui, E. (1991): <i>Prácticas de marketing</i>, Ariel Economía. Forcada, F.J. y Perriáñez, I. (1996): <i>Casos prácticos de dirección comercial</i>, Servicio Editorial, Universidad del País Vasco, Bilbao. Martín Dávila, M. (1998): <i>Métodos analíticos en marketing: Teoría y aplicaciones</i>, Index</p>
10.- Evaluación

<p>Consideraciones Generales</p> <p>Se trata de un sistema de evaluación continua donde se pretende valorar tanto el trabajo del alumno a lo largo del semestre como el examen final.</p> <p>La asistencia a clase es obligatoria y, por lo tanto, no puntúa para la nota. Si la asistencia no es al menos del 80%, el alumno no tendrá derecho a la puntuación de la evaluación continua.</p> <p>No se admitirá el cambio de fechas de examen/controles en ningún caso.</p>
<p>Criterios de evaluación</p> <p>El 40% de la nota final corresponde a la evaluación continua. Esta nota se contabilizará a partir de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calificación en controles parciales - Calidad de los trabajos, estudio de casos y ejercicios a resolver - Calidad de las aportaciones del alumno en clase y en Studium <p>El examen final será el 60% de la nota final. Es necesario obtener en el examen final una nota mínima de 4 sobre 10 para que se pueda hacer media ponderada con la nota de la evaluación continua.</p>
<p>Instrumentos de evaluación</p> <p>Controles parciales, trabajos, estudio de casos y ejercicios a resolver por el alumno, autoevaluación y examen final</p>
<p>Recomendaciones para la evaluación.</p> <p>Llevar al día la asignatura</p>

DISEÑO ORGANIZATIVO**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103821	Plan		ECTS	6
Carácter	Básico	Curso	2º	Periodicidad	Semestral (2ª)
Área	Organización de Empresas				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:				
	URL de Acceso:				

Datos del profesorado

Profesor Coordinador	José Ignacio Galán Zazo	Grupo / s	1
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Organización de Empresas		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	115		
Horario de tutorías	Miércoles 13:00-14:00		
URL Web	http://web.usal.es/~jigalan/		
E-mail	jigalan@usal.es	Teléfono	923 294500 ext. 3329

2.- Sentido de la materia en el plan de estudios

Bloque formativo al que pertenece la materia
Módulo Organización de Empresas. Diseño Organizativo. Es una asignatura troncal, de 6 créditos ECTS, que se imparte en el 2º cuatrimestre del tercer curso.
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
El Diseño Organizativo se inserta dentro de la Organización de Empresas como una actividad básica de la empresa y de la actividad organizativa de la misma.
Perfil profesional.
Dirección y Administración de Empresas La asignatura "Diseño Organizativo" ofrecerá la formación básica esencial en materia organizativa de la empresa que garantiza la adquisición de las competencias y habilidades para la adaptación sostenible del futuro egresado a las cambiantes circunstancias organizativas de la profesión que le permitan una adecuada incorporación al mundo laboral, fomentando el espíritu emprendedor, la capacidad de liderazgo, el trabajo en equipo y el comportamiento ético en sus decisiones y acciones.

3.- Recomendaciones previas

No se han descrito

4.- Objetivos de la asignatura

Indíquense los resultados de aprendizaje que se pretenden alcanzar.

El objetivo fundamental de la asignatura es formar al alumno en los fundamentos y conceptos básicos del Diseño Organizativo así como los métodos e instrumentos básicos en torno a los cuales se articula el mismo. Específicamente el alumno conocerá los conceptos básicos, fundamentos teóricos, instrumentos de diseño y la aplicación en el ámbito macro de las formas y el contexto estratégico, junto a su aplicabilidad práctica. Asimismo, desarrollará las habilidades y destrezas necesarias para implementar los Diseños Organizativos en la práctica de un modo eficiente.

5.- Contenidos

CONTENIDOS TEÓRICO/PRÁCTICOS

Módulo I. CONCEPTOS BÁSICOS

TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL DISEÑO ORGANIZATIVO

1. Las organizaciones y su estudio
2. Arquitectura y funcionamiento organizativo
3. El proceso de diseño organizativo

TEMA 2. CONCEPTOS CLAVE PARA EL DISEÑO ORGANIZATIVO

1. El concepto de eficiencia
2. El concepto de ajuste
3. El concepto de complementariedad
4. Teoría de la decisión
5. Problema de equipo y valor de la información
- 6.

TEMA 3. EL PROBLEMA ECONÓMICO: UN PROBLEMA DE ORGANIZACIÓN

1. Naturaleza del problema económico
2. El mercado como modelo de organización
3. Organizaciones económicas
4. Especialización e intercambio

MÓDULO II. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

TEMA 4. TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN

1. Enfoques clásicos
2. Enfoques modernos
3. Enfoques post-modernos
4. Evolución de la teoría de la organización: a modo de síntesis

TEMA 5. TEORÍA DE LA EMPRESA

1. Modelo de la empresa neoclásica
2. Enfoques transaccionales de la empresa
3. La teoría de la agencia
4. Economía evolucionista
5. Principales paradigmas en teoría de la empresa: a modo de síntesis

MÓDULO III. INSTRUMENTOS DE DISEÑO

TEMA 6. COORDINACIÓN

1. Mecanismos de coordinación de Galbraith
2. Mecanismos de coordinación de Mintzberg
3. Mecanismos de coordinación de Milgrom y Roberts
4. Precios de transferencia

TEMA 7. MOTIVACIÓN E INCENTIVOS

1. Nociones preliminares
2. Modelo general sobre los sistemas retributivos
3. Principios del pago de incentivos
4. Tipos de sistemas retributivos
5. Tecnología de equipos e incentivos

MÓDULO IV. FORMAS Y CONTEXTO ESTRATÉGICO

TEMA 8. FORMAS ORGANIZATIVAS

1. Evolución histórica de las formas organizativas
2. Evolución teórica de las formas organizativas
3. La forma M
4. Hacia la forma en red de organización de la empresa
5. Nuevos modelos organizativos
6. Diseños organizativos orientados al conocimiento

TEMA 9. ESTRATEGIA Y ESTRUCTURA

1. Introducción
2. Beneficios económicos y costes de organización derivados de la relación EER
3. Modelo sobre la relación entre la estrategia, la estructura y los resultados

MÓDULO V. RSC Y DISEÑO ORGANIZATIVO

TEMA 10. RSC Y DISEÑO ORGANIZATIVO

1. Principios éticos para el gobierno de las empresas
2. Principales medidas e indicadores de la RSC
3. Estructura organizativa de la RSC en las empresas
4. Impacto de la RSC en la eficiencia, competitividad y creación de valor empresarial

6.- Competencias a adquirir

Las competencias específicas y transversales que se desarrollarán en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiere las establecidas en el Modulo Organización de Empresas, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Administración y Dirección de Empresas.

Básicas/Generales.

CGDO1. Conocimiento y capacidad de aplicación de técnicas de gestión empresarial y de organización de empresas

Específicas.

CEDO1: Conocimiento adecuado de los conceptos básicos introductorios al Diseño Organizativo

CEDO2: Conocimiento adecuado de los fundamentos teóricos básicos de los ámbitos organizativos y empresariales

CEDO3: Conocimiento adecuado de los instrumentos de Diseño Organizativo

CEDO4. Conocimiento adecuado de las formas organizativas en el ámbito del contexto estratégico

CEDO5. Conocimiento adecuado sobre la relevancia y vinculación recíproca entre la Responsabilidad

Social Corporativa y el Diseño Organizativo para las organizaciones empresariales en un mundo global del SXXI
Transversales.
<p>CTDO1. Capacidad de organización, gestión y planificación del trabajo</p> <p>CTDO2. Capacidad de análisis, crítica y síntesis</p> <p>CTDO3. Capacidad para relacionar y gestionar diversas informaciones e integrar conocimientos e ideas</p> <p>CTDO4. Capacidad de toma de decisiones</p> <p>CTDO5. Capacidad de comunicación, tanto oral como escrita, de conocimientos, ideas, procedimientos, y resultados, en lengua nativa.</p> <p>CTDO6. Capacidad de integración en grupos de trabajo unidisciplinares o multidisciplinares</p> <p>CTDO7. Tener capacidad para evaluar críticamente los argumentos y aplicar la teoría a la realidad empresarial</p> <p>CTDO8. Tener capacidad para analizar y diseñar conclusiones razonadas, bien estructuradas y, de una forma más limitada, problemas no estructurados a partir de un conjunto de datos e información proporcionada y datos e información que deberá ser adquirida por el alumno</p> <p>CTDO9. Capacidad de análisis crítico y trabajos de equipo con el método del caso</p>

7.- Metodologías docentes

Describir las metodologías docente de enseñanza-aprendizaje que se van a utilizar, tomando como referencia el catálogo adjunto.

La asignatura Diseño Organizativo utilizará las siguientes metodologías de enseñanza aprendizaje divididas en Presenciales y No Presenciales:

Actividades formativas presenciales:

- Actividades de grupo grande: Lección magistral, resolución de ejercicios y casos fundamentales con participación activa del alumnado. Presentación de los contenidos teóricos del programa mediante exposición oral, utilizando como apoyo sistemas informáticos también con participación activa del alumnado. Actividades introductorias, sesiones magistrales, exposiciones y debates.
- Actividades de grupo reducido: Exposición, debate y defensa razonada y crítica de problemas, casos y lecturas complementarias trabajadas por el propio alumno (individualmente o como grupo). Análisis, crítica y debate de los trabajos realizados por el resto de alumnos; todo ello mediante la aplicación de los contenidos esenciales de la materia así como en un ejercicio de profundización creativa del conocimiento. Prácticas en el aula, debates y exposiciones.
- Tutorías: Seguimiento personalizado del aprendizaje del alumno como herramienta de motivación para la mejora personal y el logro de los objetivos propios (en grupo). Seminarios, exposiciones, debates, tutorías.
- Realización de pruebas orales y escritas: resolución de ejercicios y problemas, comentario de casos y/o tests para la evaluación de la adquisición, por parte del alumno, de las competencias objeto de la materia. Exposiciones orales sobre contenidos de la asignatura. Pruebas orales, pruebas objetivas de tipo test, pruebas prácticas y pruebas de desarrollo.

Dada la naturaleza de la asignatura, su enfoque socio-económico y el perfil de los alumnos al que se dirige (alumnos de 2º curso con escasos conocimientos sobre la materia), en las clases presenciales no existirá una secuencia temporal rígida entre los contenidos teóricos y prácticos ya que ambos son indisolubles como herramienta eficaz de enseñanza-aprendizaje y por ende forma de medida de los resultados de aprendizaje tanto del grupo como del alumno considerado individualmente.

Para la impartición de la asignatura el profesor, a su criterio, podrá utilizar recursos docentes como

pizarra, fotocopias, pizarra digital, cañón de video, Power Point, etc...

Actividades formativas no presenciales:

- Estudio personal de teoría, problemas, lecturas, casos individuales o en grupo propuestos por el profesor. Preparación de trabajos.
- Resolución de problemas, casos individuales o en grupo propuestos por el profesor. Resolución de problemas.
- Preparación de las pruebas escritas

En general, la metodología de enseñanza-aprendizaje a aplicar en estas últimas actividades formativas consistirá en repaso y resolución de dudas para una mejor comprensión y análisis crítico de los contenidos básicos y complementarios acumulados a lo largo del curso. Búsqueda de nueva información tanto bibliográfica como consulta on-line de portales Web de comprobado interés académico en la materia.

		Horas dirigidas por el profesor		Horas de trabajo autónomo	HORAS TOTALES
		Horas presenciales.	Horas no presenciales.		
Sesiones magistrales		14		20	34
Prácticas	- En aula	17		29	47
	- En el laboratorio				
	- En aula de informática				
	- De campo				
	- De visualización (visu)				
Seminarios		3		4	7
Exposiciones y debates		1		4	5
Tutorías		1			
Actividades de seguimiento online					
Preparación de trabajos				21	21
Otras actividades (detallar). Tutorías individuales sin programar, sesiones grupales de preparación y resolución de exámenes		6			6
Exámenes		3		27	30
TOTAL		45		105	150

9.- Recursos

Libros de consulta para el alumno

Bibliografía Básica:

Diseño organizativo / José Ignacio Galán Zazo. -- Madrid : Thomson, 2006

Bibliografía Complementaria:

- Building the flexible firm: how to remain competitive / Henk W. Volberda... -- Oxford : Oxford University, 1998
- Competing by design: the power of organizational architecture / David A. Nadler and Michael L. Tushman with Mark B. Nadler... -- New York ; Oxford : Oxford University Press, 1997
- Diseño organizativo de la empresa / Juan Manuel de la Fuente Sabaté... [et al.]. -- Madrid : Civitas, 2000
- Economía de la empresa : decisiones y organización / Vicente Salas Fumás... -- Barcelona : Ariel, 1987
- Economía, organización y gestión de la empresa / Paul Milgrom y John Roberts; [traducción de Ernesto Jimeno]; Glosario: p. [703]-718... -- Barcelona : Ariel, 1993
- For positivist organization theory: proving the hard core / Lex Donaldson... -- London etc. : Sage, 1996
- La estructuración de las organizaciones / Henry Mintzberg ; traducción de Deborah Bonner y Javier Nieto ; asesor Javier Nieto... -- Barcelona : Ariel, 1999

- L'empresa : anàlisi econòmica / A. Serra i Ramoneda... -- Bellaterra, Barcelona : Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona, 1993
- Managerial economics and organizational architecture / James A. Brickey, Clifford W. Smith, Jerold L. Zimmerman... -- Chicago etc. : Irwin, 1997
- Networks and organizations: structure, form, and action / edited by Nitin Nohria and Robert G. Eccles... -- Boston : Harvard Business School Press, 1992
- Organization theory and design / Richard L. Daft.; XXI, 602 p: il. -- St. Paul, etc. : West Publishing Company, 1989
- Organizational theory: text and cases / Gareth R. Jones... -- Reading, Massachusetts : Addison - Wesley, 1995
- Teoría contractual de la empresa / Benito Arruñada. -- Madrid ; Barcelona : Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, 1998
- The individualized corporation: a fundamentally new approach to management / Sumantra Ghoshal and Christopher A. Bartlett... -- London : William Heinemann, 1999

Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.

A lo largo del curso, el profesor podrá poner al alcance del alumno otras referencias bibliográficas, artículos en prensa económica especializada, así como enlaces de Internet, videos y/o cualquier otro tipo de recurso distintos de los anteriormente señalados

10.- Evaluación

Las pruebas de evaluación que se diseñen deben evaluar si se han adquirido las competencias descritas, por ello, es recomendable que al describir las pruebas se indiquen las competencias y resultados de aprendizaje que se evalúan.

Consideraciones Generales

La evaluación tiene como objetivo valorar el grado en el que el alumno alcanza las competencias diseñadas anteriormente. Para ello se basará en la evaluación continua del trabajo del alumno, tanto en el aula como fuera de ella. Los instrumentos de evaluación serán variados y se implementarán a lo largo del semestre en el que se imparte la asignatura.

Criterios de evaluación

En esta asignatura, la calificación final obtenida por el alumno, se obtendrá teniendo en cuenta las distintas actividades propuestas cuya ponderación y competencias implicadas figura a continuación.

Peso proporcional sobre el total:

- Pruebas escritas: tanto de teoría como de prácticas: 50 %: CGDO1, CEDO1, CEDO2, CEDO3, CEDO4, CEDO5
- Participación activa en el aula: 30 %. Participación activa y presentaciones. (Para la valoración de este apartado se pone como condición necesaria la asistencia a la clase del 80 %): CGDO1, CEDO1, CEDO2, CEDO3, CEDO4, CEDO5, CTDO1, CTDO2, CTDO2, CTDO3, CTDO4, CTDO5, CTDO6, CTDO7, CTDO8, CTDO9.
- Trabajos prácticos: 20 %: CGDO1, CEDO1, CEDO2, CEDO3, CEDO4, CEDO5, CTDO1, CTDO2, CTDO2, CTDO3, CTDO4, CTDO5, CTDO6, CTDO7, CTDO8, CTDO9.

Instrumentos de evaluación

El proceso de evaluación se llevará a cabo teniendo en cuenta el trabajo realizado por el alumno en toda la asignatura, el nivel alcanzado en las competencias descritas y el logro de los objetivos propuestos.

Los instrumentos de evaluación que se emplearán en la asignatura son:

- Pruebas escritas: sobre clases magistrales, contenidos básicos, presentaciones y resoluciones de ejercicios.
- Participación activa en el aula: realización de preguntas, respuestas a cuestiones planteadas, preparación y presentación de contenidos, participación en discusiones y debates, etc...
- Trabajos prácticos (entregados y/o expuestos): resolución de ejercicios y programación, análisis y/o presentación y defensa de trabajos individuales, en grupo, método del caso, etc...

La necesidad de adaptación constante del profesor a las necesidades del alumno, exige la

posibilidad de que estos instrumentos de evaluación puedan sufrir variaciones en función de la dinámica del grupo, su interés, participación y número.

Recomendaciones para la evaluación.

Si bien los instrumentos de evaluación son importantes, la participación activa en el aula, así como la entrega y/o exposición de trabajos conceptuales, teóricos y prácticos garantizan una mayor eficacia en la adquisición de competencias y logro de los objetivos previos.

Recomendaciones para la recuperación.

La organización de la asignatura y las técnicas de evaluación utilizadas, permiten un seguimiento pormenorizado y continuado del grado de desempeño del alumno. De este modo y de acuerdo a cada caso, el profesor sugerirá reajustes en la actitud y trabajo del estudiante.