

**ECONOMÍA BANCARIA Y SEGUROS**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103931	Plan	239	ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3	Periodicidad	Semestral
Área	Economía Financiera y Contabilidad				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Santaigo Rodríguez Vicente	Grupo / s	1
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Economía Financiera y Contabilidad		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	123		
Horario de tutorías			
URL Web			
E-mail	<a href="mailto:srv@usal.es">srv@usal.es</a>	Teléfono	923-294500 Ext3005

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Finanzas, banca y seguros
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Facilitar los conocimientos necesarios sobre las operaciones y funciones de los mercados y las instituciones financieras y en concreto de los modelos en los que se desarrolla la actividad bancaria y aseguradora.
Perfil profesional.
Los graduados que optan por este perfil están especialmente capacitados para prestar asesoramiento financiero a las empresas de banca y seguros, así como para la creación, gestión e implantación de nuevas empresas de mediación.

**3.- Recomendaciones previas**

Fundamentos de Finanzas  
Introducción a la Administración de Empresas.  
Tecnologías de la Información en Gestión  
Fundamentos de Contabilidad  
Matemática Financiera  
Estadística empresarial  
Derecho Mercantil  
Fundamentos de Marketing

#### 4.- Objetivos de la asignatura

Facilitar los conocimientos necesarios en materias de banca y seguros, así como los principios básicos de ambas instituciones y su aplicación a la implantación y desarrollo de la PYME

#### 5.- Contenidos

##### **Programación de contenidos:**

- El entorno financiero. Reglamentación legal y normativa profesional en materia de banca y seguros.
- Elementos de estadística y matemática actuarial y financiera aplicables a las operaciones de banca y seguros.
- Procesos de análisis y gestión del riesgo.
- Economía de la empresa bancaria. Modelos.
- Operativa bancaria.
- Teoría general del seguro.
- Economía de la empresa aseguradora.
- El impacto de la tecnología en el negocio bancario y asegurador.
- El proceso de consolidación en los sectores bancario y asegurador.
- Comercialización y distribución en banca y seguros.

#### 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 Módulo Finanzas, Banca y Seguros, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

<b>Transversales.</b>
<b>Específicas.</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saber gestionar, analizar y mitigar el riesgo en ambas instituciones.(MT29)</li> <li>2. Saber diseñar, controlar y gestionar estrategias financieras.(MT27)</li> <li>3. Saber utilizar correctamente los instrumentos, aplicaciones y metodologías adecuados para desarrollar una actividad de gestión financiera eficaz.(MT26)</li> <li>4. Saber abordar el análisis de los estados financieros tanto en las entidades bancarias como en las entidades aseguradoras.(MT28)</li> <li>5. Saber diseñar una cobertura óptima de prevención y gestión del riesgo para la PYME.(MT30)</li> <li>6. Saber aprovechar de forma óptima las oportunidades que ofrece la banca para la empresa.(MT31)</li> <li>7. Saber utilizar correctamente las técnicas y habilidades de negociación.(MT31)</li> <li>8. Saber elaborar planes de protección complementarios al sistema de seguridad social.(MT32)</li> </ol>
<b>Básicas/Generales.</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocer los fundamentos de la intermediación financiera.(MT8)</li> <li>2. Conocimiento de la estructura del sistema bancario y del sector asegurador y de su entorno.(MT9)</li> <li>3. Conocer tanto el marco de actuación como los factores y modelos en los que se desarrollan las actividades bancaria y aseguradora.(MT8)</li> <li>4. Conocer la operativa bancaria global.(MT10)</li> <li>5. Conocer las operaciones de activo y de pasivo de la banca así como la operativa de los productos derivados.(MT10)</li> <li>6. Conocer la importancia de los mercados de capitales para las entidades de crédito.(MT11)</li> <li>7. Conocer las características y tipología de los inversores institucionales.(MT11)</li> <li>8. Conocer los recursos y soportes tecnológicos en el negocio de banca y de seguros.(MT17)</li> <li>9. Conocer la importancia del análisis del riesgo en las operaciones de banca y seguros.(MT18)</li> <li>10. Conocer la legislación y medidas fiscales aplicables en materia de banca y de seguros.(MT19)</li> <li>11. Conocer las distintas alternativas de implantación y de distribución así como las nuevas estrategias de posicionamiento y expansión.(MT13)</li> <li>12. Conocimientos básicos de teoría general del seguro.(MT15)</li> <li>13. Conocer las características de los diferentes ramos o modalidades de seguros y las formas de aseguramiento.(MT15)</li> <li>14. Conocer los principios básicos de funcionamiento de la empresa aseguradora y de la distribución de los seguros privados.(MT16)</li> </ol>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad de análisis que permita hallar soluciones apropiadas de forma rápida y correcta.(MT41)</li> <li>2. Sensibilidad respecto a la importancia del entorno humano en el que nos desenvolvemos.(MT42)</li> <li>3. Capacidad y habilidad para hablar en público y presentar correctamente los argumentos.(MT49)</li> <li>4. Habilidades directivas de liderazgo que le permitan dirigir el proceso de toma de decisiones y buscar soluciones estratégicas a los distintos problemas.(MT43)</li> <li>5. Espíritu analítico y visión estratégica para hallar las soluciones apropiadas.(MT44)</li> <li>6. Capacidad para el desarrollo del trabajo en grupo.(MT49)</li> <li>7. Capacidad para el análisis de la información cuantitativa y cualitativa.(MT45)</li> <li>8. Familiaridad con las nuevas tecnologías.(MT46)</li> <li>9. Capacidad para discernir sobre la viabilidad o no de las decisiones en función de los objetivos previstos.(MT47)</li> <li>10. Capacidad de reacción y de adaptación frente a los continuos cambios del entorno.(MT48)</li> <li>11. Habilidades numéricas y capacidad para diseñar conclusiones razonadas y bien estructuradas.(MT40)</li> </ol>

### 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 (15 primeras semanas del semestre) requerirán 120 horas (80% 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 para la presentación de contenidos – 15 horas (10,0% sobre dedicación total; 0,6 créditos) – cubre las competencias específicas de conocimiento.
- Sesiones prácticas de carácter presencial – 20 horas (13,3% sobre dedicación total; 0,8 créditos) – cubre las competencias específicas de habilidad.
  - o Discusión y resolución de casos prácticos.
  - o Presentación y defensa de trabajos y ejercicios.
  - o Seminarios específicos de aplicación de contenidos.
  - o Sesiones de aplicación de bases de datos y análisis de empresas.
- Sesiones de tutorización y seguimiento personalizado del alumno de carácter presencial – 7 horas (4,7% sobre dedicación total; 0,3 créditos) – cubre todas las competencias.
- Trabajo del alumno ligado a sesiones teóricas/prácticas/tutorización de carácter no presencial – 78 horas (52,0% sobre dedicación total; 3,1 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 30 horas (20% de la dedicación total; 1,2 créditos), con 3 horas de carácter presencial para la realización de las pruebas de examen, y 27 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	14		30	44
Prácticas	- En aula	21	45	66
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates				
Tutorías	1			
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos				
Otras actividades (detallar)	5		10	15
Exámenes	4		20	24
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

### 9.- Recursos

<b>Libros de consulta para el alumno</b>
<p>Barquero Cabrero, José Daniel; Huertas Colomina, Ferran Josep (2001), Manual de Banca. Finanzas y Seguros. Gestión 2000</p> <p>CECAS, Manual del Mediador de Seguros.</p> <p>CECAS, Curso Superior de Seguros.</p> <p>CECAS, Tratado General de Seguros.</p> <p>López Lubian, Francisco; García Estévez, Pablo (2009), Bolsa, Mercados y Técnicas de Inversión. . MacGraw Hill... Madrid.</p> <p>López Pascual, Joaquín; Sebastián González, Altina (2008), Gestión Bancaria. MacGraw Hill... Madrid.</p> <p>Vallejo Alonso, Belén y Solórzano García, Marta (2014), Gestión patrimonial y banca privada. Pirámide. Madrid.</p> <p>Valls Martínez, M. Carmen; Cruz Rambaud, Salvador (2012), Operaciones financieras avanzadas. Pirámide. Madrid.</p>
<b>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</b>
Se establecerán a lo largo del desarrollo de la asignatura según necesidades docentes

## 10.- Evaluación

<b>Consideraciones Generales</b>
Se trata de un sistema de evaluación continua, donde se pretende valorar tanto la presencia y trabajo del alumno a lo largo del semestre, como la prueba o trabajo final
<b>Criterios de evaluación</b>
<p>Se trata de un sistema de evaluación continua, donde se pretende valorar tanto la presencia y trabajo del alumno a lo largo del semestre, como la prueba o trabajo final.</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"> <li>-Casos prácticos.</li> <li>-Controles (realizados aleatoriamente al finalizar las clases).</li> <li>-Ejercicios propuestos.</li> <li>-Presentación de trabajos.</li> <li>-Colaboración en seminarios.</li> <li>-Participación del alumno en clase, debates, etc.</li> </ul> <p>La prueba final será el 60% de la nota final.</p> <p>Se exigirá una puntuación mínima en cada parte para superar la asignatura.</p>
<b>Instrumentos de evaluación</b>
Controles de conocimiento a lo largo del semestre, participación del alumno, casos a resolver y examen final.
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
Los mismos criterios que para el curso normal

**ASESORAMIENTO FINANCIERO**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103932	Plan		ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	2º Cuatrimestre
Área	Economía Financiera y contabilidad				
Departamento	Administración y economía de la empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	STUDIUM			
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Alvaro Jimenez Gutierrez	Grupo / s	1
Departamento	Administración y Economía de la empresa		
Área	Economía Financiera y Contabilidad		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	101 edificio FES		
Horario de tutorías	Previa cita vía correo electrónico		
URL Web			
E-mail	ajimenez@usal.es	Teléfono	923.- 294500. Ext 3524

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

<p><b>Bloque formativo al que pertenece la materia</b></p> <p>La asignatura de Asesoramiento Financiero irá enfocada a adquirir las competencias necesarias que permitan a los alumnos tener los conocimientos adecuados para aplicarlos en el desarrollo de su actividad profesional en el ámbito del asesoramiento financiero.</p>
<p><b>Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.</b></p> <p>Como área de aplicación los fundamentos teórico prácticos que el alumno debe adquirir en esta asignatura complementan y amplían conocimientos adquiridos en diferentes áreas relacionadas con mercados, instituciones, activos financiero, así como análisis de inversiones financieras,</p> <p>La asignatura tiene sentido dentro del plan de estudios dado que proporcionará al discente los conocimientos, metodologías y herramientas necesarias para la elaboración de informes adecuados teniendo en cuenta los diferentes contextos económico-empresariales, así como tomar las decisiones oportunas siempre valorando el perfil adecuado y niveles de riesgo aceptado por el receptor del asesoramiento financiero..</p>
<p><b>Perfil profesional.</b></p> <p>El enfoque de la asignatura es específico, de tal forma que pretende dar una visión concentrada en un asesoramiento íntegro en las diferentes opciones de inversión del inversor. Por tanto, para el desarrollo de esta actividad profesional dentro de una organización económica puede resultar</p>

aconsejable. En cualquier caso, la materia será especialmente relevante para la actividad profesional si esta se desarrolla en el ámbito del mercado financiero o en la valoración, asesoramiento y elección de inversiones.

### 3.- Recomendaciones previas

Las generales para acceder al nivel de la asignatura dentro del grado de Pymes.

### 4.- Objetivos de la asignatura

#### **Objetivos generales:**

Adquirir la capacidad para analizar, diagnosticar y resolver los problemas que llevan aparejadas la toma de decisiones de inversiones y el asesoramiento financiero.

Desarrollar la capacidad para transmitir los conocimientos adquiridos con un lenguaje apropiado.

Saber realizar una presentación eficaz al inversor.

Conocer y utilizar las nuevas tecnologías de la información y su aplicación en el campo de la economía.

Gestionar la información económica disponible.

Desarrollar la capacidad para el aprendizaje autónomo de nuevos conocimientos y técnicas.

Adquirir la capacidad para trabajar y comunicarse en equipos disciplinares.

Adquirir la capacidad para adaptarse a nuevas situaciones y contextos económicos.

#### **Objetivos específicos:**

- Conocer los conceptos básicos del ámbito económico-empresarial.
- Saber identificar aquellas actividades que suponen generadoras de valor económico para el inversor.
- Poder valorar las diferentes inversiones en función de su idoneidad y de su nivel de riesgo.
- Valoración económica de las inversiones en función de su riesgo.
- Aprender a analizar el mercado al que nos dirigimos y elegir la estrategia de diversificación adecuada.
- Saber metodología para realizar un estudio de inversiones.
- Definir el proceso de elección de diferentes opciones de inversión dependiendo de los diferentes entornos y momentos en función de la situación económica local, regional y general.
- Aprender el concepto y calidad, su medición y los elementos a tener en cuenta para su implantación.

**5.- Contenidos**

1. **Cálculo financiero.**
2. **Teoría y gestión de carteras.**
3. **Renta fija.**
4. **Renta variable.**
5. **Análisis Técnico.**
6. **Derivados.**
7. **Productos estructurados.**
8. **Divisas.**
9. **Fondos y sociedades de inversión.**
10. **Seguros y jubilación.**
11. **Indicadores económicos.**
12. **Mercado e inversión inmobiliaria.**
13. **Ética.**
14. **Planificación Financiera.**
15. **Planificación Fiscal.**

**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 de Finanzas, Banca y Seguros, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pymes. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

**Específicas.**

**Competencias específicas de conocimiento:**

- a.- Conocer y comprender los conceptos básicos de los activos financieros, mercados y valoración de inversiones para adquirir una capacidad adecuada y suficiente de asesoramiento.
- b.- Identificar, conocer y analizar los factores y procesos que contribuyen a la valoración de las inversiones y a la determinación de su nivel de riesgo.
- c.- Diferenciar y valorar las diferentes características de las carteras de inversión y los criterios de idoneidad.

**Competencias específicas de habilidad:**

- a.- Saber identificar e interpretar los indicadores económicos que inciden en aspectos de valoración de inversiones.
- b.- Saber analizar el entorno económico general y específico donde se desarrolla la actividad económica de la cartera de activos e inversiones susceptibles de asesoramiento.
- c.- Saber adaptarse y aprovechar las circunstancias cambiantes para la obtención de inversiones de valor.
- d.- Saber analizar y cuantificar el riesgo económico y financiero.
- e.- Saber elegir las oportunidades de inversión apropiadas según las condiciones económicas y empresariales.
- f.- Saber identificar y valorar las ventajas competitivas en un proyecto.
- h.- Saber leer e interpretar la información económica y financiera especializada en las materias de análisis de inversiones susceptibles de asesoramiento...

**Transversales.**

- |          |   |
|----------|---|
| CT-<br>1 | Capacidad para evaluar críticamente los argumentos y adaptar la teoría a la realidad empresarial.   |
| CT-<br>2 | Capacidad para utilizar las herramientas necesarias para analizar y valorar los proyectos económicos  |
| CT-<br>3 | 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. |
| CT-      | Habilidades numéricas entre otras, la capacidad de manejar datos económico-financieros y  |

4	otros de orden numérico y aplicar conceptos estadísticos a un nivel apropiado.
CT- 5	Habilidades en el uso de tecnologías de la comunicación y la información para adquirir, analizar y comunicar la información.
CT- 6	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.
CT- 7	Capacidades para llevar a cabo un aprendizaje independiente y autodirigido.
CT- 8	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.
CT- 9	Habilidad para percibir el proceso global de la toma de decisiones y buscar soluciones estratégicas.

### 7.- Metodologías

La metodología empleada se basa en la realización de las siguientes actividades:

- Clase magistral en el aula para la explicación de los conceptos básicos concernientes a la materia.
- Propuesta y realización de ejercicios prácticos.
- Discusión y resolución de case study relacionados con la materia impartida.
- Participación de los alumnos a través de la presentación en el aula de los trabajos propuestos que les ayudará a la comprensión y asimilación de los planteamientos teóricos, al mismo tiempo que adquieren habilidades comunicativas para el desarrollo futuro de su puesto de trabajo.
- Debates y trabajos en grupo que favorezcan el intercambio de ideas entre los alumnos de forma dinámica.
- Utilización de Studium para favorecer la participación e interactuar con el profesor fuera del aula, permitiendo la realización del fórum, debates, así como la tutorización de los trabajos.

### 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	22,5			22,5
Prácticas	- En aula	22,5		22,5
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates	4,5			4,5
Tutorías	6	1,5		7,5
Actividades de seguimiento online			15	15
Preparación de trabajos			60	60
Otras actividades (detallar)				
Exámenes	3		15	18
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>90</b>	<b>150</b>

### 9.- Recursos

<b>Libros de consulta para el alumno</b>
Manual Bisf del Asesor Financiero. Autor: Banco de Inversiones y Servicios Financieros. Editorial Mercaban. 1992
<b>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</b>
<b>Bibliografía complementaria:</b> Manuales de acreditación European Financial Planning Advisor. (EFPA) (FEF- CIFF...)

## 10.- Evaluación

<b>Consideraciones Generales</b>
La evaluación del alumno se basará por una parte en exámenes realizados sobre la base impartida y por otra en la evaluación continua, derivada de la participación, elaboración y realización de trabajos.
<b>Criterios de evaluación</b>
<p>Se trata de un sistema de evaluación continua donde se pretende valorar tanto el trabajo del alumnos a lo largo del cuatrimestre, como la prueba / examen final.</p> <p>Dado el carácter de evaluación continua, la participación en las aulas se tendrá en consideración.</p> <p>El 35% de la nota final corresponderá a la evaluación continua:</p> <p>Casos prácticos/Controles/realizados aleatoriamente al finalizar las clases)/ejercicios propuestos/participación del alumno en clases, debates, etc...La nota de evaluación continua se dará a conocer a los alumnos antes del examen y es necesario superar la nota mínima de 4 sobre 10 para compensar con la otra parte de la evaluación.</p> <p>La prueba final será el 65% de la nota final, siendo necesario obtener una nota mínima de 4 sobre 10 para superar la asignatura.</p>
<b>Instrumentos de evaluación</b>
Examen teórico – práctico Caso práctico asesoramiento. Exposición oral Intervención en clase
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
Se recomienda la asistencia activa a todas las clases y la participación en los casos prácticos y exposiciones para una completa adquisición de las competencias exigidas.
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
Se realizará un examen de recuperación en la fecha prevista en la planificación docente. Para la recuperación de las partes de la evaluación continua que el profesor estime recuperables, se establecerá un proceso personalizado a cada estudiante.

**MARCO LEGAL Y FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103933	Plan	2010	ECTS	6
Carácter	OPTATIVA	Curso	3º	Periodicidad	2º Sem.
Área	Derecho Mercantil y Derecho Financiero y Tributario.				
Departamento	Derecho Privado y Derecho Administrativo, Financiero y Procesal.				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium.			
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesores coordinadores:	Prof. Alfredo Ávila de la Torre (D. Mercantil). Profª Mª Silvia Velarde Aramayo (D. Tributario).	Grupo Grupo	Todos. Todos.
Profesores con responsabilidad docente:	Juan José Real Oliva Esteban Iglesias de Sena	Grupo Grupo	Todos. Todos.
Departamentos	Derecho Privado y Derecho Administrativo, Financiero y Procesal.		
Áreas	Derecho Mercantil y Derecho Financiero y Tributario.		
Centro	Facultad de Derecho.		
Despachos	Edificio de la Facultad de Derecho, planta 2ª, Despachos 216 y 282.		
Horario de tutorías	Miércoles, de 11,30 a 13,30.		
URL Web			
E-mail	jjreal@usal.es eys@usal.es	Teléfono	923-2944500-Ext. 1635 y 1639.

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

Bloque formativo al que pertenece la materia

MÓDULO: FINANZAS, BANCA, Y SEGUROS. MATERIA: BANCA Y SEGUROS.

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

Adquirir conocimientos jurídicos (mercantiles y tributarios) en materia bancaria y de seguros.

Perfil profesional.

Graduado en Gestión de PYMES, con perfil en Finanzas, Banca, y Seguros.

**3.- Recomendaciones previas**

Fiscalidad Empresarial (Código 103917). También es recomendable tener conocimientos jurídicos básicos, en especial en Derecho Civil, y Derecho Mercantil.

#### 4.- Objetivos de la asignatura

El objetivo general es que el estudiante adquiera los instrumentos metodológicos, conceptuales y manejo de fuentes básicas para conocer y determinar el régimen jurídico y la fiscalidad de las principales operaciones financieras.

#### 5.- Contenidos

- Regulación de los mercados financieros. El Derecho del mercado financiero
- El mercado de crédito. Fuentes y sujetos de la actividad crediticia. Régimen jurídico de las entidades de crédito
- Nociones generales sobre las operaciones de las entidades de crédito.
- La protección del consumidor en sus relaciones con las entidades de crédito.
- Marco institucional del mercado de valores. Fuentes reguladoras, sujetos, objeto y organización de los distintos mercados de valores.
- Marco contractual del mercado de valores. Operaciones en el mercado primario y operaciones en los mercados secundarios. OPVs y OPAS.
- La actividad aseguradora. Regulación jurídico-pública y privada. Régimen jurídico del contrato de seguros.
- Fiscalidad de las operaciones financieras:
  1. Tratamiento tributario de los activos financieros con rendimiento explícito, implícito, y mixto.
  2. Tratamiento tributario de las operaciones de capitalización (seguros de capital, rentas vitalicias, planes de previsión asegurados, etc.) en la imposición directa.
  3. Tratamiento de los contratos de arrendamiento financiero en el Impuesto de Sociedades.
  4. Tratamiento tributario de las operaciones financieras en el Impuesto al valor añadido.
- Deberes y obligaciones de las entidades e instituciones financieras en materia tributaria.
- Régimen tributario de las personas y entidades no residentes que obtengan rentas procedentes de activos financieros de fuente española.
- Incidencia de las normas para prevenir el blanqueo de capitales.

#### 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 correspondiente cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en PYMEs.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Específicas.

- Conocer el marco normativo que regula los distintos mercados en que se realizan operaciones financieras: mercado de crédito, mercado de valores y mercado de seguros.
- Proporcionar al alumno instrumentos metodológicos, conceptuales y manejo de fuentes que le permita conocer y determinar el régimen jurídico de las operaciones financieras.
- Aprender los principales aspectos de régimen jurídico de los sujetos que operan en los mercados financieros.
- Adquirir los conocimientos jurídicos necesarios sobre las operaciones o tipos contractuales fundamentales que se practican en los mercados de crédito, de valores y seguros.
- Conocer la legislación tributaria que regula cada una de las operaciones financieras y la manera de optimizar su incidencia.
- Comprender el impacto que tienen los principales impuestos directos e indirectos en las operaciones financieras.
- Optimizar las decisiones de inversión y desinversión en productos financieros en función de sus consecuencias tributarias.
- Comprender las ventajas legales en función de la forma jurídica adoptada por el emprendedor.

Transversales.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprender y leer de forma crítica documentos y contratos sobre operaciones financieras.</li> <li>• Utilizar y manejar la normativa sobre la materia financiera, a fin de determinar el régimen jurídico de aplicación a las distintas operaciones financieras.</li> <li>• Aplicar los conocimientos teóricos aprendidos a la resolución de supuestos prácticos obtenidos de la realidad del tráfico económico financiero.</li> <li>• Elegir entre los distintos productos financieros atendiendo al coste jurídico que los mismos presentan.</li> <li>• Gestionar un contrato de seguro, asumiendo las obligaciones que de él se deriven y exigiendo en su caso las obligaciones que legalmente se le reconozcan.</li> <li>• Evaluar las consecuencias tributarias de las decisiones empresariales vinculadas a las distintas operaciones financieras.</li> <li>• Planificar estrategias empresariales que permitan minimizar la carga tributaria de algunas operaciones financieras, y así incrementar su rentabilidad financiera.</li> <li>• Evaluar críticamente los argumentos y adaptar la teoría a la realidad empresarial.</li> <li>• Capacidad para desarrollar trabajo en grupo y para presentar argumentos en público.</li> </ul>

**7.- Metodologías**

Se expondrá el contenido teórico de los temas a través de clases magistrales, en un ambiente en el que se promoverá activamente la interacción profesor-alumno y el debate, para dar paso a clases prácticas para la resolución de supuestos obtenidos de la realidad del tráfico económico. En estas clases, el alumno deberá participar e intervenir de forma activa por cuanto será él quien tendrá que exponer y defender de forma pública los casos prácticos planteados.

**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	18		36	54
Prácticas	- En aula	14	14	28
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios y controles de lectura	3		26	29
Exposiciones y debates				
Tutorías	1		2	3
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos				
Otras actividades	6			6
Exámenes	3		27	30
TOTAL	45		105	150

**9.- Recursos****Libros de consulta para el alumno:**

- BROSETA PONT y MARTÍNEZ SANZ.: *Manual de Derecho Mercantil*, Vol. II, Madrid, 2012.
- JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G.J. (Coord.) y otros.: *Derecho Mercantil*, Tomo II, Madrid, 2012.
- SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones de Derecho Mercantil*, Tomo II, Madrid, 2012.
- URÍA y MENÉNDEZ.: *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo II, Madrid, 2007.
- Código Tributario.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M<sup>a</sup> “*Guía de la Fiscalidad de las Operaciones Financieras*”, Aranzadi, Pamplona, 2012.
- BARCIELA PÉREZ, J. Antonio “*Las Operaciones Financieras en el IVA*”, CISS, Madrid, 2012.
- MARCO SANJUÁN, J.A., MARCO SANJUÁN, I., PUENTE CASASOLA, M.M. “*Operaciones Financieras: Fiscalidad y Optimización Fiscal*”, Editorial Quiasmo, Madrid, 2010.
- SAGUÉS, A. “*Fiscalidad de los productos y Operaciones Financieras*”, Editorial Bresca Profit, Barcelona, 2009.
- JUAN LOZANO, A.M. “*Estudio empírico sobre la tributación de los Seguros de vida*”, Fundación MAFRE, 2010.
- ALBERRUCHE HERRAIZ, A., GARCÍA ESCRIBANO, R.M., FERNÁNDEZ DE CÓRDOBA, I., PAZ CARBAJO, J.A. de, y DELMAS GONZÁLEZ, F.J. “*Fiscalidad de las Operaciones Financieras (Guía)*”, CISS, Madrid, 2008.
- PÉREZ ROYO, F. y otros autores “*Curso de Derecho Tributario. Parte Especial*”, Tecnos, Madrid, 6ª edición, 2013.
- Código Tributario (coordinado por Eugenio SIMÓN ACOSTA), Aranzadi, Pamplona, 19ª edición, 2013.

**10.- Evaluación****Consideraciones Generales**

Se trata preferentemente de un sistema de evaluación continua donde se pretende valorar tanto el trabajo continuado del alumno a lo largo del semestre con diversos instrumentos de evaluación, como conjuntamente con una prueba/examen final.

**Criterios e instrumentos de evaluación****Sistema de evaluación continua:**

- Es obligatoria la asistencia del alumno de al menos al 80% de las clases magistrales.
- El 40% de la nota final corresponde a la evaluación continua. Esta nota se contabilizará a partir de casos prácticos, trabajos y ejercicios propuestos, participación del alumno en clase, debates, etc.
- La prueba final escrita será el 60% de la nota final, siendo necesario obtener una nota mínima de 5 sobre 10 para superar la asignatura.

**Sistema de evaluación única global:**

- Excepcionalmente para aquéllos alumnos que no puedan asistir a clase.
- Examen escrito teórico-práctico, único de toda la asignatura.

**Recomendaciones para la evaluación.**

Para la adquisición de las competencias previstas en esta materia se recomienda la asistencia y participación activa en todas las actividades programadas y el uso de las tutorías.

Las actividades de la evaluación continua no presenciales deben ser entendidas en cierta medida como una autoevaluación del estudiante que le indica más su evolución en la adquisición de competencias y auto aprendizaje y, no tanto, como una nota importante en su calificación definitiva.

**Recomendaciones para la recuperación.**

Se realizará un examen de recuperación en la fecha prevista en la planificación docente.

**CONSOLIDACION CONTABLE**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103934	Plan	GESTION DE PYMES	ECTS	6
Carácter	OPTATIVA	Curso	3º	Periodicidad	semestral 2
Área	(Contabilidad) Economía Financiera y Contabilidad				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Doroteo Martín Jimenez	Grupo / s	UNICO
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	(Contabilidad) Economía Financiera y Contabilidad		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	128		
Horario de tutorías	Consultar previamente con el profesor		
URL Web			
E-mail	doroteo@usal.es	Teléfono	3007

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
MODULO CONTABILIDAD Y FISCALIDAD: Materia: Consultoría
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
La materia Consultoría dentro del plan de estudio de Pymes está orientada a un perfil concreto de profesionales relacionados con actividades de asesoramiento a empresas. Dentro de ese perfil se incluye el asesoramiento sobre la regulación de las actividades de los grupos de sociedades, papel que cubre la asignatura Consolidación Contable
Perfil profesional.
Graduado en Pymes, Gestores y Asesores de empresas.

**3.- Recomendaciones previas**

**REQUISITOS PREVIOS:**

Asignatura: Introducción a la contabilidad.

Créditos: 6

Carácter: Obligatorio

Asignatura: Contabilidad para pymes

Créditos:6

Carácter: Obligatorio

Asignatura: Análisis contable de la gestión empresarial

Créditos:3

Carácter: Obligatorio

**4.- Objetivos de la asignatura**

Determinar la existencia de los grupos de empresas.

Definir el grupo de empresas, el conjunto consolidable y las clases de dominio.

Conocer y aplicar los métodos de consolidación que correspondan en cada caso, así como los ajustes y eliminaciones inherentes a todo proceso de consolidación

Formular e interpretar la información contenida en las cuentas anuales consolidadas

**5.- Contenidos**

Tema 1. Consolidación contable. Situaciones y normativa aplicable.

Tema 2. El grupo de sociedades.

Tema 3. Métodos de consolidación.

Tema 4. Proceso de consolidación de los estados contables y cuentas anuales consolidadas.

Tema 5. Consolidación de los grupos de empresas cotizados.

**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 y Fiscalidad cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de PYMES.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

**Competencias específicas de conocimiento:**

1. Conocer la normativa a aplicar por las empresas para valorar y reflejar en el sistema de información contable las operaciones de toma de participación y control sobre otros negocios. (MT1, MT3)
2. Conocer y comprender las características de los grupos de sociedades y de la información financiera consolidada. (MT5, MT6)
3. Conocer la normativa relativa a la elaboración y publicación de la información financiera de los grupos de empresas a nivel nacional e internacional. (MT5, MT6)
4. Conocer y comprender el proceso de elaboración de la información consolidada, su significado económico y su incidencia fiscal. (MT5, MT6)
5. Conocer las diferencias existentes entre la normativa aplicable a los grupos de reducida dimensión y a los grupos con títulos cotizados en mercados financieros. (MT5, MT6)
6. Conocer y comprender los fundamentos de las teorías que sustentan la consolidación contable. (MT5, MT6)

**Competencias específicas de habilidad:**

7. Saber interpretar y aplicar las normas y criterios de valoración relacionados con las combinaciones de negocios, atendiendo a las características de cada tipo de operación. (MT15, MT16)
8. Saber identificar las combinaciones de negocios en las que surge una relación dominante-dependiente. (MT15)
9. Saber diagnosticar los casos en los que hay necesidad de emitir información consolidada. (MT15)
10. Saber identificar la existencia de un grupo de sociedades y los tipos de vínculos empresariales que pueden relacionarse con él. (MT15, MT16)
11. Saber planificar el trabajo para poder cumplir con las obligaciones a las que están sujetas los grupos en materia de información financiera consolidada. (MT15, MT16)
12. Saber interpretar y aplicar la normativa para elaboración de la información consolidada, identificando los métodos a utilizar en función de las características del grupo de empresas. (MT15, MT16)

13. Saber aplicar los enfoques teóricos que fundamentan las diferencias entre las normas de consolidación aplicables en los distintos ámbitos geográficos. (MT15, MT16)
14. Saber interpretar la información contenida en los estados consolidados de un grupo (MT15, MT16)

**Competencias transversales (saber estar y relacionarse con otros):**

15. Tener capacidad para evaluar críticamente los argumentos y adaptar la teoría a la realidad empresarial.
16. 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 proporcionados y a partir de datos que deben ser adquiridos por los estudiantes.
17. Habilidades en el uso de las tecnologías de la comunicación y la información para adquirir, analizar y comunicar la información.
18. 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.
19. Capacidades para llevar a cabo un aprendizaje independiente y autodirigido.
20. 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.

## 7.- Metodologías docentes

La asignatura requiere una dedicación media del alumno de 150 horas (6 créditos) distribuidas durante las semanas lectivas (15 primeras semanas del semestre) y las semanas del período de exámenes (3 últimas semanas del semestre).

Las actividades formativas se distribuyen en actividades presenciales o de interacción obligatoria con el profesor y en trabajo personal del alumno de la siguiente forma:

- Sesiones teóricas/expositivas/magistrales de carácter presencial para la presentación de los contenidos teóricos de la asignatura y fundamentos básicos para el desarrollo adecuado del resto de actividades formativas. 15 horas (0.6 ECTS). Cubre las competencias 1 a 6.
- Sesiones Prácticas, organizadas en distintos grupos de trabajo con un número de alumnos adecuado para poder desarrollar y aplicar a situaciones concretas los fundamentos y conceptos básicos presentados en las Sesiones Teóricas. 20 horas (0.8 ECTS). Cubre las competencias 1 a 13. Las sesiones Prácticas se desarrollarán en la forma de:
  - o Discusión y resolución de casos prácticos.
  - o Presentación y defensa de trabajos y supuestos.
  - o Seminarios específicos de aplicación de contenidos.
  - o Sesiones de aplicación de herramientas informáticas.
  - o Aplicación de metodologías de análisis.
- Sesiones de tutorización y seguimiento personalizado del alumno que permita su orientación en el desarrollo de la asignatura y en la preparación de los trabajos personales que le fueran solicitados. 7 horas (0.3 ECTS). Cubre todas las competencias
- Trabajo del alumno ligado a las sesiones teóricas/prácticas/tutorización de carácter no presencial. 78 horas (3,1 ECTS). Cubre todas las competencias Este trabajo se desarrollará en la forma de:
  - o Lectura de documentación/material de la asignatura.
  - o Búsqueda y lectura de documentación complementaria.
  - o Acceso y consulta a fuentes que recopilen información financiera de las empresas.
  - o Realización de trabajos individuales y en grupo.
  - o Resolución de casos prácticos y ejercicios.
- Trabajo del alumno vinculado a la preparación y realización del examen de la asignatura que se desarrollará durante las 3 últimas semanas del semestre. 30 horas (1,2 ECTS)

**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		15	30
Prácticas	- En aula	20		30	50
	- En el laboratorio				
	- En aula de informática				
	- De campo				
	- De visualización (visu)				
Seminarios					
Exposiciones y debates					
Tutorías		7			7
Actividades de seguimiento online				10	10
Preparación de trabajos				20	20
Otras actividades (interpretación y búsqueda de información)					
Exámenes		3		30	33
<b>TOTAL</b>		<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

**9.- Recursos**

Libros de consulta para el alumno
<p><b>LIBROS</b></p> <p>ALVAREZ MELCÓN, S. (2002): Consolidación de Estados Financieros, Mc Graw-Hill, Madrid.</p> <p>BONED, J.L. y ANGLA, J.J. (2011): Consolidación de Estados Financieros, Profit editorial, Barcelona.</p> <p>DE LAS HERAS MIGUEL, L. (2009): Normas de Consolidación. Comentarios y Casos Prácticos, Centro de Estudios Financieros, Madrid.</p> <p>MARTÍNEZ CASTILLO, A. (2011): <i>Consolidación de Estados Financieros</i>. Editorial McGraw-Hill.</p> <p>PULIDO, A. (2010): Combinaciones de Negocios y Preparación de Cuentas Anuales Consolidadas, Garceta Grupo editorial, Madrid.</p> <p><b>ARTICULOS</b></p> <p>BAZÁN, L. (2011): "La nueva normativa contable de combinaciones de negocios entre empresas independientes y entre empresas del grupo", <i>Técnica Contable</i>, nº 737, pp. 61-74.</p> <p>CONDOR LÓPEZ, V. (2011): "Principales novedades de las NOFCAC", <i>Partida Doble</i>, nº 229, pp. 10-25.</p> <p>CORONA ROMERO, E. y BEJARANO VÁZQUEZ, V. (2011): "El impuesto sobre sociedades en cuentas anuales consolidadas", <i>Partida Doble</i>, nº 229, pp. 66-85.</p> <p>MILLÁN AGUILAR, A. (2011): "Tratamiento contable de una compraventa entre dos empresas del grupo", <i>Partida Doble</i>, nº 229, pp. 109-113.</p> <p>VILLANUEVA GARCÍA, E. (2011): "La eliminación inversión-patrimonio neto y la valoración de los socios externos en las NOFCAC (I)", <i>Partida Doble</i>, nº 229, pp. 44-65.</p> <p><b>LEGISLACIÓN NACIONAL</b></p> <p>REAL DECRETO 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas. (BOE de 24 de septiembre).</p> <p>LEY 19/1989, de Reforma Parcial y Adaptación de la Legislación Mercantil Española a las Directivas Comunitarias en Materia de Derecho de Sociedades (arts. 42 a 49).</p> <p>REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE nº 278, de 20 de noviembre).</p> <p>REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas (BOE nº 279, de 21 de noviembre).</p>

<p><b>NORMATIVA INTERNACIONAL</b></p> <p>NIIF 10 Estados Financieros Consolidados</p> <p>NIIF 11 Acuerdos Conjuntos</p> <p>NIIF 12 Revelación de participaciones en otras entidades</p> <p>NIIF3. Combinaciones de negocios</p> <p>NIC 27 Estados Financieros separados</p> <p>NIC 28 Inversiones en asociadas y en negocios conjuntos</p>
Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.
Material puesto a disposición de los alumnos en Studium

## 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.

<b>Consideraciones Generales</b>
Comprensión de conceptos. Resolución correcta de supuestos. Individual y en grupo
<b>Criterios de evaluación</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación activa en las Sesiones Prácticas en relación con la resolución y discusiones de casos prácticos. 30%.</li> <li>- Realización de trabajos personales y/o en grupo y exposición de los mismos 10%.</li> <li>- Examen final teórico y práctico 60%</li> </ul> <p>En todos los casos es necesario obtener una nota mínima de 4/10 en teoría y en práctica para superar la asignatura.</p>
<b>Instrumentos de evaluación</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ejercicios resueltos en la pizarra por el alumno</li> <li>2. Trabajos realizados en casa para entregar individual y en grupo.</li> <li>3. Prueba final teórica y práctica escrita.</li> </ol>
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
Estudio sistemático a lo largo del semestre con resolución de ejercicios
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
Revisar los errores en los que se ha incurrido y corregirlos.

**CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTION EN PYMES**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103935	Plan	239	ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	Semestral (segundo)
Área	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD				
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:	<a href="https://moodle.usal.es">https://moodle.usal.es</a>			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Mª YOLANDA Gallo Pérez	Grupo/ s	ÚNICO
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMIA DE LA EMPRESA		
Área	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		
Centro	FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA		
Despacho	132		
Horario de tutorías			
URL Web			
E-mail	<a href="mailto:ygallo@usal.es">ygallo@usal.es</a>	Teléfono	923 294 440 Ext. 3174

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

Bloque formativo al que pertenece la materia	Contabilidad y fiscalidad
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.	<p>Todo gestor de PYMES en su práctica profesional constantemente ha de tomar decisiones, y estas se han de fundamentar principalmente en información relativa a la actividad que desarrolla la empresa. Las asignaturas de contabilidad del primer curso forman a los estudiantes en la elaboración de información sobre la actividad que la empresa lleva a cabo con el ámbito externo, mientras que los conocimientos para obtener información relativa a la actividad que tiene lugar en su ámbito interno, los adquieren al cursar contabilidad de costes. Esta asignatura, además les proporciona una formación básica para otras materias, tal es el caso de la optativa Contabilidad y Control de Gestión en Pymes, en la que los estudiantes aprenderán a confeccionar información que ayude a la gerencia en la toma de decisiones directivas.</p>
Perfil profesional.	GESTION EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

### 3.- Recomendaciones previas

Asignatura: Fundamentos de Contabilidad. Créditos ECTS: 6. Carácter: Materia básica

Asignatura: Contabilidad para Pymes. Créditos ECTS: 6. Carácter: Obligatoria.

Asignatura: Contabilidad de Costes. Créditos ECTS: 6. Carácter: Obligatoria.

### 4.- Objetivos de la asignatura

Una vez que el alumnado conoce los fundamentos y los conceptos básicos de la contabilidad de costes, el objetivo fundamental de esta asignatura es formarle en el manejo de los diferentes sistemas orientados a lograr una gestión eficiente de los costes. De tal forma que sea capaz de ofrecer información que facilite la toma de decisiones ligadas a los resultados futuros, lo que ha de implicar tener en cuenta aspectos ligados al riesgo y a la incertidumbre

### 5.- Contenidos

Parte I: DELIMITACION Y OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DE GESTION.

Parte II: LA DETERMINACIÓN DEL COSTE DE PRODUCCIÓN.

Parte III: COSTES EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.

Parte IV: COSTES PREDETERMINADOS

Parte V: PLANTEAMIENTOS RECIENTES DE LA CONTABILIDAD DE GESTION.

### 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 de Contabilidad y Fiscalidad cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

**Específicas.**

Competencias específicas de conocimiento:

1. Conocer y comprender el contenido de la contabilidad y control de gestión, así como los distintos métodos para evaluar las áreas que son objeto de tratamiento en la disciplina.
2. Conocer y comprender la importancia de la contabilidad de gestión en la dirección estratégica de la empresa.
3. Conocer y comprender el proceso de diseño, implementación y verificación del cumplimiento del control interno.
4. Comprender y ser capaz de analizar el sistema de control interno y de gestión de una organización así como informar del mismo con veracidad y concisión.
5. Conocer y comprender los principios y técnicas en orden a la planificación, la elaboración del presupuesto y el control presupuestario.
6. Conocer y comprender los criterios para seleccionar correctamente las técnicas y los procedimientos para resolver problemas específicos.

Competencias específicas de habilidad:

1. Saber aplicar sistemas de costes y de gestión.
2. Saber examinar el grado de cumplimiento de los objetivos y políticas diseñados por la gerencia.
3. Saber analizar críticamente la información contable y ser capaz de elaborar y comunicar informes contables para la toma de decisiones.
4. Saber determinar el grado de economía y eficiencia con que se utilizan los recursos de la entidad, considerando aspectos técnicos, criterios económicos, sociales y culturales existentes.
5. Saber promover la adopción de instrumentos de autocontrol (metas, indicadores, etc.) en las unidades operativas de la organización de la entidad.
6. Saber verificar la existencia de adecuados sistemas de información, registro y control, que generen resultados oportunos y veraces.
7. Saber establecer el grado de implementación de las medidas preventivas y/o correctivas provenientes de las evaluaciones realizadas.
8. Desarrollar competencias y habilidades respecto del análisis crítico, reflexivo y de interpretación frente a un problema.
9. Saber recomendar mejoras tanto en el control como en la gestión.

**Básicas/Generales.**

1. Conocer y utilizar la terminología y conceptos básicos para desarrollar un sistema de control interno y de gestión.
2. Conocer y saber elaborar y aplicar los distintos modelos para la toma de decisiones internas de la empresa.
3. Conocer distintas normas y pronunciamientos que las empresas deben utilizar para manejar los distintos modelos de gestión.

**Transversales.**

1. Habilidad para aplicar el conocimiento en situaciones prácticas.
2. Habilidad para identificar, plantear y resolver un problema.
3. Habilidad para trabajar en equipo y autónomamente.
4. Habilidad para transmitir los resultados de su trabajo de forma oral o escrita.
5. Habilidad para actuar sobre la base del razonamiento ético, con responsabilidad social y seguridad cívica.

**7.- Metodologías docentes**

1. Sesiones teórico/expositivas/magistrales de carácter presencial para la presentación de contenidos.
2. Sesiones prácticas de carácter presencial para la resolución de ejemplos, problemas y casos prácticos.
3. Sesiones de tutorías grupales y seminarios de carácter presencial.
4. Trabajo del alumno ligado a sesiones teóricas/prácticas/tutorización de carácter no presencial.

**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		25	39
Prácticas	- En aula	21	49	70
	- 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				
Otras actividades (detallar)	3		3	6
Exámenes	6		24	30
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

## 9.- Recursos

### Libros de consulta para el alumno

**BLANCO, I., AIBAR, B. y RÍOS, S. L. (2001):** *Contabilidad de Costes. Cuestiones, supuestos prácticos resueltos y propuestos.* Madrid: Prentice Hall.

**BLANCO DOPICO, I. (1994):** *Contabilidad de Costes. Análisis y Control.* Madrid: Pirámide.

**TEJADA PONCE, A., MORETE PEREZ, R., NUÑEZ CHICHARRO, M. y JIMENEZ MONTAÑES, A. (2004):** *Contabilidad de Costes. Supuestos prácticos.* Madrid: Prentice Hall.

**SÁEZ TORRECILLA, A., FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A. y GUTIERREZ DÍAZ, G. (2004):** *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión. Vol. I y II.* Madrid: McGRAW-HILL/Interamericana de España.

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

**ÁLVAREZ-DARDET, M<sup>a</sup> C. (2009):** *Contabilidad de gestión. Cálculo de costes.* Madrid: Pirámide.

**ARANDA HIPÓLITO, A.W. (1991):** *Contabilidad Analítica. Edición adaptada al nuevo Plan General de Contabilidad.* Madrid: Síntesis.

**DOCUMENTOS SOBRE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD DE GESTION DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA ).**

**HORNGREN, Ch., FOSTER, G. y DATAR, S. (2002):** *Contabilidad de Costes. Un enfoque gerencial.* México: Prentice Hall.

**IRURETAGOYENA, M.T. (2004):** *Contabilidad de Costes.* Madrid: Pirámide.

**MALLO, C. y JIMÉNEZ, M<sup>a</sup> A. (1997):** *Contabilidad de Costes.* Madrid: Pirámide

**REQUENA, J.M., Y VERA, S. (2006):** *Contabilidad interna (Contabilidad de costes y de gestión).* Barcelona: Ariel.

Durante el desarrollo de la asignatura se proporcionará diverso material adicional complementario.

## 10.- Evaluación

### Consideraciones Generales

El sistema de evaluación es continuado, por lo que se valorará el trabajo del alumno a lo largo de semestre como la prueba final de la asignatura.

### Criterios de evaluación

La calificación total estará compuesta por la nota correspondiente a la evaluación continua y por la obtenida en el examen final, concretamente:

\* El 40% de la nota final corresponderá a la evaluación continua, que se calculará a partir de la participación activa en clase en la resolución de ejercicios y supuestos, en debates, tutorías, etc., y de la obtenida al responder a cuestionarios de preguntas abiertas o cerradas sobre cuestiones prácticas y teóricas que se puedan plantear a lo largo del semestre.

\* El 60% restante de la nota final corresponderá al examen final.

### Instrumentos de evaluación

Participación del alumno en clase, tutorías, y entrega de trabajos.

Pruebas intermedias escritas. Prueba final de la asignatura.
Recomendaciones para la evaluación. Es recomendable que el alumno se esfuerce por superar la evaluación continua dado que aprobar la asignatura sólo con el examen final puede resultarle más difícil.
Recomendaciones para la recuperación. La evaluación continua por su carácter, en ningún caso es recuperable. En cuanto a la prueba final se recuperará con las mismas exigencias que las de la evaluación inicial.

**GESTIÓN Y RETRIBUCIÓN DE PERSONAL****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103936	Plan	239	ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	Semestral
Área	Organización de Empresas				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:				
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Luis Vázquez suárez	Grupo / s	
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Organización de Empresas		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	Número 129 (Edificio departamental FES – Campus Unamuno)		
Horario de tutorías	Miércoles 16:00-19:00		
URL Web			
E-mail	lvazquez@usal.es	Teléfono	923 294 500 ext. 3174

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Modulo: <b>Organización de PYMEs</b> Materia: Organización
Perfil profesional.
<b>Gestión de PYMEs.</b>

**3.- Recomendaciones previas**

No existen requisitos previos.

#### 4.- Objetivos de la asignatura

Hemos asistido en los últimos años a un importante cambio en el pensamiento empresarial sobre el papel que los individuos desempeñan en las organizaciones. De contemplar al elemento humano como un factor de producción se ha pasado a considerarlo un factor de diferenciación y fuente de ventajas competitivas. Este cambio de perspectiva ha elevado la importancia de la Función social a un plano predominante dentro del ámbito de la dirección empresarial. Superada su tradicional visión administrativa y legal, la nueva función de recursos humanos asume la misión de dirigir personas y crear las condiciones que permitan compatibilizar las necesidades personales y los objetivos empresariales. El objetivo fundamental que se persigue con el presente programa es instruir a los alumnos, futuros especialistas en las relaciones laborales, en el nuevo enfoque de la dirección y gestión de los recursos humanos y proporcionarles conocimientos teóricos y prácticos básicos que les permitan comprender que una gestión eficaz de los recursos humanos constituye un aspecto decisivo en el éxito empresarial.

#### 5.- Contenidos

TEMA 1.- EL FACTOR HUMANO EN LAS ORGANIZACIONES  
TEMA 2.- LA DIRECCIÓN Y LOS RECURSOS HUMANOS  
TEMA 3.- LA EVOLUCIÓN DE LA FUNCIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LAS ORGANIZACIONES  
TEMA 4.- FACTORES INFLUYENTES EN LA DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS  
TEMA 5.- LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS  
TEMA 6.- EL ANÁLISIS Y DISEÑO DE PUESTOS DE TRABAJO  
TEMA 7.- LA PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE LOS RECURSOS HUMANOS  
TEMA 8.- LA CONTRATACIÓN DE RECURSOS HUMANOS (I)  
TEMA 9.- LA CONTRATACIÓN DE RECURSOS HUMANOS (II)  
TEMA 10.- GESTIÓN DE LA RUPTURA LABORAL Y EL SERVICIO DE RECOLOCACIÓN DE EMPLEADOS  
TEMA 11.- LA FORMACIÓN Y DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LAS ORGANIZACIONES  
TEMA 12.- EL DESARROLLO DE CARRERAS  
TEMA 13.- LA EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO  
TEMA 14.- LA RETRIBUCIÓN Y LA ADMINISTRACIÓN DE SALARIOS  
TEMA 15.- LA GESTIÓN INTERNACIONAL DE RECURSOS HUMANOS  
TEMA 16.- LA INNOVACIÓN Y LOS RECURSOS HUMANOS  
TEMA 17.- ASPECTOS ÉTICOS Y SOCIALES DE LOS RECURSOS HUMANOS

#### 6.- Metodologías docentes

Las competencias específicas y transversales que se desarrollarán en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiere las establecidas en el Módulo Contabilidad y Fiscalidad, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. Se utilizarán 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,

<p>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. <u>Prácticas en el aula, debates y exposiciones.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tutorías: Seguimiento personalizado del aprendizaje del alumno como herramienta de motivación para la mejora personal y el logro de los objetivos propios (en grupo). <u>Seminarios, exposiciones, debates, tutorías.</u></li> <li>- 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. <u>Pruebas orales, pruebas objetivas de tipo test, pruebas prácticas y pruebas de desarrollo.</u></li> </ul> <p>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.</p> <p>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...</p> <p>Actividades formativas no presenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudio personal de teoría, problemas, lecturas, casos individuales o en grupo propuestos por el profesor. <u>Preparación de trabajos.</u></li> <li>- Resolución de problemas, casos individuales o en grupo propuestos por el profesor. <u>Resolución de problemas.</u></li> <li>- Preparación de las pruebas escritas</li> </ul> <p>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.</p>
--

**7.- Recursos**

<p><b>Libros de consulta para el alumno</b></p> <p>Alfaro de Prado Sagrera, Ana María, "El Factor humano en las relaciones laborales manual de dirección y gestión", Madrid Pirámide cop. 1999</p> <p>Aragón Sánchez, Antonio / García-Tenorio Ronda, Jesús coord. / Sabater Sánchez, Ramón coord., "Fundamentos de dirección y gestión de recursos humanos", Australia [etc.] Thomson D.L. 2004</p> <p>Dolan, Simon L., "La gestión de los recursos humanos preparando profesionales para el siglo XXI", Madrid McGraw-Hill D.L. 2003</p> <p>Gómez-Mejía, Luis R., "Dirección y gestión de recursos humanos", Madrid [etc.] Prentice Hall 2004</p> <p>Alarcón García, María José / Camisón Zornoza, César coord. / Dalmau Porta, Juan Ignacio coord., "Introducción a los negocios y su gestión", Madrid [etc.] Pearson-Prentice Hall D.L. 2009</p> <p>Alarcón García, María José / Hofstadt Román, Carlos J. van-der dir. / Gómez Gras, José María dir., "Competencias y habilidades profesionales para universitarios", Madrid Díaz de Santos D.L. 2006</p> <p>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</p>
--

**8.- Evaluación**

<b>Consideraciones Generales</b>
El sistema de evaluación es continuo, por lo que se valorará tanto el trabajo continuado del alumno a lo largo del semestre como la prueba final de la asignatura. También se valorará una asistencia continuada a clase
<b>Criterios de evaluación</b>
El sistema de evaluación continuo valorará tanto el trabajo del alumno a lo largo del semestre como la prueba final de la asignatura. Se repartirá de la siguiente forma: - Participación activa en clase, en la discusión y resolución de casos prácticos, en el análisis y resolución de problemas cuantitativos: 40%. - Prueba final de la asignatura: 60%. Resulta necesaria una nota mínima de 5 sobre 10 para superar la asignatura.
<b>Instrumentos de evaluación</b>
Trabajos y ejercicios realizados y, si se considera oportuno, su presentación y defensa en las sesiones prácticas. Prueba final de la asignatura, escrita.
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
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 tanto, resulta muy recomendable una continua asistencia a clase.
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
Sólo será recuperable la prueba final de la asignatura, que tiene un peso del 60 % en el total de la calificación de la asignatura.

**DIRECCIÓN DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103937	Plan	239	ECTS	6
Carácter	OPTATIVO	Curso	3º	Periodicidad	Semestral
Área	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:	<a href="https://moodle.usal.es/">https://moodle.usal.es/</a>			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	ÁNGELA GONZÁLEZ LUCAS	Grupo / s	1
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
Área	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS		
Centro	FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
Despacho	321 (Edificio Departamental FES)		
URL Web			
E-mail	ang@usal.es	Teléfono	3124

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Módulo: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Materia: DIRECCIÓN DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios. Conocer sobre la importancia de la variable Distribución en la gestión de empresas, profundizando en los conceptos teóricos básicos propios de la asignatura, en las diferentes posibilidades de organizar la distribución comercial, en el diseño, desarrollo y mantenimiento de relaciones entre los miembros de los canales de distribución para conseguir ventajas competitivas, y en las dimensiones en diferentes contextos de los canales de distribución.
Perfil profesional. Gestión del canal de distribución en relación a la pequeña y mediana empresa.

**3.- Recomendaciones previas**

Conocimientos básicos de Marketing.

#### 4.- Objetivos de la asignatura

Los resultados de aprendizaje generales que se pretenden alcanzar son:

1. Conocer los conceptos teóricos clave relacionados con la estructura y el funcionamiento de los canales de distribución.
2. Identificar la variedad de intermediarios a disposición de las empresas.
3. Explicar cómo se diseñan, planifican y organizar los canales de distribución.
4. Aprender las particularidades de la gestión de canales de distribución.
5. Aplicar lo aprendido en relación a diferentes contextos relacionados con la distribución.

#### 5.- Contenidos

Bloque I. Introducción.

Canales de Distribución: conceptos básicos, estructura y funcionamiento.

Bloque II. Estructura de los Canales de Distribución.

Intermediarios y otros participantes en el canal de distribución.

Bloque III. Diseño y planificación de los Canales de Distribución.

Modelos de canales de comercialización.

Bloque IV. Dirección de los Canales de Distribución.

Gestión del canal: recursos, conflictos, políticas, y evaluación del rendimiento.

Bloque V. Canales de Distribución en contextos específicos.

Comercio electrónico, marketing directo, mercados de servicios, y contextos internacionales.

#### 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 Distribución Comercial, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Básicas/Generales.

- CG1. Saber comunicar información para la identificación y solución de problemas.
- CG2. Disponer de habilidades para la resolución de conflictos.
- CG3. Saber gestionar del tiempo, identificando con claridad las tareas a realizar con prioridad para cumplir con los plazos y evitar problemas de difícil rectificación.
- CG4. Demostrar capacidad para el aprendizaje autónomo, buscando información para dar respuestas a las demandas.
- CG5. Defender razonadamente las respuestas y soluciones planteadas...
- CG6. Mostrar vocación emprendedora, y actitud creativa e innovadora.
- CG7. Transmitir disposición para el trabajo en equipo.
- CG8. Realizar valoraciones sobre la validez de las respuestas planteadas.
- CG9. Demostrar actitud activa ante la asunción de riesgos y la toma de decisiones de manera autónoma.

##### Específicas.

**Competencias específicas de conocimiento**

- CEC1. Conocer y comprender el papel de los canales de distribución en la actividad comercial de las empresas.
- CEC2. Conocer los principales conceptos, participantes, procesos y contextos ligados a los canales de distribución.
- CEC3. Saber la problemática asociada al diseño, planificación y organización de un canal de distribución.
- CEC4. Identificar las principales áreas y alternativas de decisión en la gestión de los canales de distribución.
- CEC5. Conocer y comprender las peculiaridades de los canales de distribución en contextos, modelos de negocio y sectores específicos.

**Competencias específicas de habilidad.**

- CEH1. Ser capaz de afrontar de manera analítica y estructurada el diseño de un canal de distribución conjugando estrategia competitiva, mercados objetivo, e intermediarios.
- CEH2. Valorar críticamente la conveniencia de las principales alternativas de decisión en el canal de distribución.
- CEH3. Saber evaluar el rendimiento de un canal de distribución.

**Transversales.**

- CT1. Dominar el uso de nuevas tecnologías.
- CT2. Apreciar y respetar la diversidad y la variedad de culturas.
- CT3. Actuar conforme a criterios de responsabilidad social y comportamiento cívico.
- CT4. Mostrar un trato justo con los demás, apoyando la igualdad de oportunidades.
- C15. Saber desarrollar habilidades sociales en contextos formales e informales.

**7.- Metodologías docentes**

- Lección participativa: exposición teórica y práctica de conceptos. Clase magistral y demostración con participación activa y dinámica del grupo de alumnos.
- Trabajo en grupo. Estudio de casos para el trabajo de contenidos procedimentales y actitudinales, resolución de problemas, búsqueda de información complementaria.
- Trabajo individual: estudio personal y realización individual de actividades. Estudio de casos para el trabajo de contenidos procedimentales y actitudinales, resolución de problemas, búsqueda de información complementaria. Trabajo en la red.
- Comprobación y seguimiento del proceso de enseñanza aprendizaje desarrollado.

**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		20	35
Prácticas	- En aula	20	48	68
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates				
Tutorías	1			1
Actividades de seguimiento online			5	5
Preparación de trabajos			5	5
Otras actividades (detallar)	6			6
Exámenes	3	27		30
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>75</b>	<b>30</b>	<b>150</b>

**9.- Recursos**

<b>Libros de consulta para el alumno</b>
Anaya Tejero, J.J. Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa. 4ª Edición. Editorial Esic. Miquel Peris, S., Parra Guerrero, F, L´hermie, C. Distribución Comercial. 6ª Edición. Editorial Esic. Molinillo Jiménez, S. Distribución Comercial Aplicada. 1ª Edición. Editorial Esic. Soret Los Santos, I. Logística y Operaciones en la empresa. 1ª Edición. Editorial Esic. Stern, L.W., El-Ansary, A.I., Coughlan, A.T., y Cruz, I. (1999). Canales de Comercialización, 5ª Edición. Ed. Prentice Hall. Vázquez, R. y Trespacios, J.A. (2006). Estrategias de Distribución Comercial. Thomson.
<b>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</b>
Rosenbloom, B. (2004). Marketing Channels, 7ª Edición. Thomson

## 10.- Evaluación

<b>Consideraciones Generales</b>
Se seguirá un procedimiento de evaluación continua. Se valorará el trabajo realizado por el alumno, y la calificación obtenida en una prueba de evaluación objetiva final.
<b>Criterios de evaluación</b>
Evaluación continua: 40% de la nota final. Se dará a conocer a los alumnos antes del examen. Se pide obtener una calificación mínima de 4 sobre 10 para sumar la puntuación a la obtenida en la prueba objetiva final.  Prueba objetiva final: 60% de la nota final. Se pide obtener calificación mínima de 4 sobre 10 en cada una de las partes teoría y práctica de las que consta la prueba. Se pide obtener una calificación mínima de 4 sobre 10 en la prueba para sumar la puntuación a la obtenida en las pruebas de evaluación continua.  La asignatura se aprueba con una calificación total de 5 sobre 10 o superior.
<b>Instrumentos de evaluación</b>
La evaluación continua se calificará a partir de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Casos prácticos.</li> <li>• Controles, pueden ser fijados en fecha o realizados aleatoriamente al finalizar las clases.</li> <li>• Trabajos en la red.</li> <li>• Ejercicios propuestos.</li> <li>• Participación del alumno en clase.</li> </ul> La prueba final será un examen.
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia completa a las sesiones formativas.</li> <li>• Realización de todas las actividades propuestas.</li> <li>• Asimilación de contenidos previos para aprender los posteriores.</li> <li>• Consulta de dudas sobre contenidos no comprendidos en el momento en que se producen los interrogantes.</li> <li>• Participación activa e interacción con la profesora y el grupo de clase.</li> </ul>
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realización de las actividades propuestas realizadas de modo incompleto o no realizadas.</li> <li>• Consulta a la profesora sobre los aspectos del proceso de enseñanza aprendizaje a reforzar.</li> <li>• Nuevo estudio y asimilación de los contenidos.</li> </ul>

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• La calificación en recuperación seguirá las mismas pautas en que evaluación ordinaria.</li></ul> |
|--|

**INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EN EMPRESAS MINORISTAS**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103938	Plan		ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	Semestral
Área	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:				
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	MARÍA HIDALGO BAZ	Grupo / s	1
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
Área	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS		
Centro	FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
Despacho	311 (Edificio Departamental FES)		
Horario de tutorías	Pendiente de fijar		
URL Web			
E-mail	marhibaz@usal.es	Teléfono	Ext. 3486

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

<b>Bloque formativo al que pertenece la materia</b>
Módulo: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Materia: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL
<b>Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.</b>
Una vez que el alumno se ha familiarizado con la perspectiva y área comercial de la empresa a través de las asignaturas "Fundamentos de Marketing" (1º curso) y "Gestión Comercial de la PYME" (2º curso), "Investigación de Mercados en Empresas Minoristas" se centra en los procedimientos y técnicas orientados a valorar, recoger y analizar la información necesaria para la toma de decisiones comerciales.
<b>Perfil profesional.</b>
Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas dentro del ámbito comercial

**3.- Recomendaciones previas**

Es recomendable haber superado las siguientes asignaturas dentro del Plan de Estudios:

Asignatura: FUNDAMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN; Créditos: 6; Carácter: OBLIGATORIA  
 Asignatura: ESTADÍSTICA I; Créditos: 3; Carácter: OBLIGATORIA  
 Asignatura: ESTADÍSTICA II; Créditos: 6; Carácter: OBLIGATORIA

#### 4.- Objetivos de la asignatura

El objetivo de la asignatura es introducir a los alumnos en los principales procedimientos y técnicas empleadas para la valoración, recogida y análisis de la información necesaria para la toma de decisiones comerciales en empresas minoristas, de manera que conozcan sus características, aplicaciones e implicaciones, y sean capaces de evaluar su conveniencia y aplicarlas correctamente.

#### 5.- Contenidos

- TEMA 1. Introducción a la investigación de mercados.
- TEMA 2. Fuentes de información secundaria.
- TEMA 3. Técnicas cualitativas de recogida de información primaria.
- TEMA 4. Técnicas cuantitativas de recogida de información primaria.
- TEMA 5. Diseño de cuestionarios.
- TEMA 6. Medidas y escalas.
- TEMA 7. Muestreo.
- TEMA 8. Experimentación comercial.
- TEMA 9. Técnicas básicas para el análisis de datos de mercado.

#### 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 Modulo de Distribución Comercial cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Específicas.

Competencias específicas de conocimiento

- C1. Conocer y comprender el papel de la investigación de mercados en el contexto minorista, esto es, su contenido, alcance y aplicaciones en la toma de decisiones en este ámbito.
- C2. Conocer la industria de la investigación de mercados y las posibilidades de externalización de la investigación de mercados.
- C3. Conocer y comprender el proceso metodológico de una investigación de mercados.
- C4. Conocer las fuentes de información y las técnicas y procedimientos de recogida de información habituales en la investigación de mercados.
- C5. Conocer y comprender las técnicas básicas de análisis de datos de mercado y su aplicabilidad a distintos tipos de información y cuestiones de investigación.

Competencias específicas de habilidad

- C6. Saber diagnosticar las necesidades de información en las decisiones comerciales susceptibles de una investigación de mercado.
- C7. Saber diseñar una investigación de mercados para dar soporte a una decisión en el canal de distribución.
- C8. Saber diseñar cuestionarios adaptados a las necesidades de información de una investigación de mercados.
- C9. Saber planificar el trabajo de campo de una investigación comercial, seleccionando las técnicas adecuadas, definiendo muestras, coordinando equipos y tareas, y estableciendo mecanismos de seguimiento y control.
- C10. Saber desarrollar un análisis descriptivo e inferencial básico a partir de datos de mercado.

##### Transversales.

Las competencias transversales de la asignatura se ajustan a las competencias transversales de la titulación (Memoria de Verificación del Plan de Estudios), destacando las siguientes:

- C4. Capacidad para sintetizar datos relevantes de una variedad de fuentes.  
 C5. Conocimiento básico de análisis de datos y la apreciación de la naturaleza y los límites de los conceptos básicos de estadística.  
 C8. Disposición para el trabajo en equipo.  
 C9. Capacidad autocrítica.  
 C10. Predisposición para asumir riesgos, tomar iniciativas y rapidez de reacción.

### 7.- Metodologías docentes

- Sesiones teóricas/expositivas/magistrales, de carácter presencial, necesarias para la presentación de los contenidos teóricos y fundamentos básicos de la asignatura.
- Sesiones prácticas, de carácter presencial, necesarias para aplicar los conocimientos teóricos adquiridos a la realidad empresarial. Podrán incluir las siguientes prácticas:
  - Discusión y resolución de cuestiones de carácter práctico.
  - Puesta en común de casos prácticos.
  - Análisis y resolución de problemas cuantitativos.
  - Debates sobre lecturas.
  - Seminarios para la aplicación de contenidos.
  - Presentación y defensa de trabajos y ejercicios
- Trabajo del alumno ligado a las sesiones teóricas y prácticas, de carácter no presencial. Se desarrollará en la forma de:
  - Lectura de documentación/material de la asignatura.
  - Búsqueda y lectura de documentación complementaria.
  - Realización de trabajos individuales y en grupo.
  - Resolución de casos prácticos, problemas y ejercicios.

### 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		21	35
Prácticas	- En aula	27	54	81
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates				
Tutorías	1		2	3
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos			5	5
Otras actividades (detallar)				
Exámenes	3		23	26
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

### 9.- Recursos

#### Libros de consulta para el alumno

- Churchill, G.A. (2003): Investigación de Mercados, 4ª edición, Paraninfo.  
 Hair, J.F.; Bush, R. y Ortinau, D.J. (2010): Investigación de Mercados, 4ª edición, McGraw-Hill.  
**Grande Esteban, I. y Abascal Fernández, E. (2012): Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial, 12ª edición, ESIC Editorial.**  
 Malhotra, N.K. (2008): Investigación de Mercados, 5ª edición, Pearson.

McDaniel, C. y Gates, R. (2005): Investigación de Mercados, 6ª edición. Paraninfo.  
 Trespalacios Gutiérrez, J.A.; Vázquez Casielles, R. y Bello Acebrón, L. (2005): Investigación de Mercados, Paraninfo.  
 Zikmund, W.G. (2003): Fundamentos de Investigación de Mercados, 2ª edición, Paraninfo.

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

Se facilitarán y referenciarán lecturas complementarias durante las sesiones presenciales de la asignatura

## 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.

### Criterios de evaluación

La evaluación del alumno se basará en dos aspectos:

- Rendimiento durante el semestre (basado en participación activa, entrega de tareas, pruebas y ejercicios escritos, etc. en las sesiones presenciales): 40%.
- Prueba final de la asignatura: 60%.
- Resulta necesaria una nota mínima de 5 sobre 10 tanto en el rendimiento semestral como en la prueba final para superar la asignatura.

### Instrumentos de evaluación

Valoración de:

- Implicación y participación en las actividades presenciales.
- Realización y presentación de tareas y ejercicios.
- Pruebas de evaluación intermedias en las actividades presenciales.

Prueba final de la asignatura.

### Recomendaciones para la evaluación.

Se recomienda un seguimiento continuado de los contenidos de la asignatura, asistiendo a las sesiones presenciales, y realizando las lecturas y tareas sugeridas tanto para preparar dichas sesiones como para trabajar los contenidos una vez concluidas.

### Recomendaciones para la recuperación.

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria será necesaria una nota mínima de 5 sobre 10 tanto en el rendimiento semestral como en la prueba final para superar la asignatura.

**SOCIOLOGÍA DEL CONSUMO****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103939	Plan		ECTS	6
Carácter	OPTATIVA	Curso	3	Periodicidad	2º SEMESTRE
Área	SOCIOLOGÍA				
Departamento	SOCIOLOGÍA Y COMUNICACIÓN				
Plataforma Virtual	Plataforma:	STUDIUM			
	URL de Acceso:	<a href="http://moodle.usal.es">http://moodle.usal.es</a>			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	MARTA LAMBEA ORTEGA	Grupo / s	
Departamento	SOCIOLOGÍA Y COMUNICACIÓN		
Área	SOCIOLOGÍA		
Centro	FACULTAD ECONOMÍA Y EMPRESA		
Despacho	405		
Horario de tutorías	Se comunicará al principio del curso		
URL Web			
E-mail	<a href="mailto:lambea@usal.es">lambea@usal.es</a>	Teléfono	3114

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Optativa
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Comprender la importancia del consumo en las sociedades industriales avanzadas y conocer los mecanismos socioeconómicos que subyacen en la práctica del consumo.
Perfil profesional.
Distribución comercial

**3.- Recomendaciones previas**

Ninguna

#### 4.- Objetivos de la asignatura

1. Introducción a la evolución de las sociedades contemporáneas a través del consumo.
2. Comprender el sentido del consumo en nuestra sociedad.
3. Conocer los factores culturales y sociopsicológicos que influyen en el acto del consumo.
4. Identificar problemas relacionados con la ética y la cultura y entender su impacto en las organizaciones empresariales

#### 5.- Contenidos

Tema 1. El objeto de la sociología del consumo  
 Tema 2. El capitalismo como productor de necesidades  
 Tema 3. Teorías sociológicas sobre la sociedad de consumo  
 Tema 4..Nuevas formas de consumo  
 Tema 5..Consumo postfordista  
 Tema 6..Estilos de vida y consumo  
 Tema 7. La publicidad, consumo y género  
 Tema 8. Técnicas cualitativas de investigación de mercados

#### 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 DISTRIBUCIÓN COMERCIAL cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en GESTIÓN DE PYMES  
 De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Básicas/Generales.

CG1. Capacidad para sintetizar datos relevantes de una variedad de fuentes.(C4)  
 CG2 Capacidad para desarrollar argumentos de forma coherente basados en las diferentes teorías y su evidencia empírica. (C6)  
 CG3 Capacidad de autocrítica (C9)

##### Específicas.

CE1. Introducción a la evolución de las sociedades contemporáneas a través del consumo.(A1)  
 CE2 Conocer la evolución del consumo en las sociedades industriales avanzadas (A6)  
 CE3. Comprender el sentido del consumo en nuestra sociedad (A5;A14)  
 CE4. Conocer los factores culturales y sociopsicológicos que influyen en el acto del consumo.(A4;A17;A19)  
 CE5. Identificar problemas relacionados con la ética y la cultura y entender su impacto en las organizaciones empresariales(A8;A7)  
 CE6. Analizar críticamente los aspectos fundamentales que han influido en la evolución de la sociedad de consumo.(B1;B9;B12)  
 CE7. Estudiar empíricamente los cambios en los consumos y los estilos de vida a través de fuentes secundarias.(B5;B9;B20)  
 CE8. Análisis de contenido de los mensajes publicitarios (B10).  
 CE9. Plantear una investigación sobre el consumo de bienes y/o servicios a través de técnicas cualitativas de investigación.(B5;B10)

##### Transversales.

CT1. Desarrollar la capacidad crítica y autocrítica de la sociedad de consumo y de nuestro comportamiento como consumidores.(C6;C9)  
CT2. Trabajar en equipo (C8)  
CT3. Habilidad para aplicar el conocimiento en situaciones prácticas (C10)  
CT4. Habilidad para generar nuevas ideas (creatividad) (C7)  
CT5. Habilidad para el trabajo autónomo (C3)  
CT6. Habilidad para actuar sobre la base del razonamiento ético (C13;C14;C16)  
CT7. Habilidad para investigar, procesar y analizar la información a través de distintas fuentes. (C4;C5)  
CT8. Habilidad para comunicar tanto de forma oral como por escrito (C1)

#### 7.- Metodologías docentes

Los 6 créditos de la asignatura equivalen a un total de 150 horas de trabajo del alumno. Estas horas se distribuirán en varios bloques de actividad dentro de la asignatura:

- **Clases presenciales** para la explicación-comprensión de los conceptos principales de la materia descrita en el programa, junto con clases de discusión teórico-prácticas a partir del estudio de los textos básicos indicados en la bibliografía y de la lectura de las monografías de los bloques del temario. .
- **Lectura y comentario** en clase de textos o análisis de hechos de actualidad. El texto o la documentación sobre el hecho a analizar se anunciarán con antelación suficiente. Para cada texto el profesor formulará una serie de preguntas a través del sistema de docencia virtual, las cuales se responderán en clase.
- **Realización de un trabajo** correspondiente a alguno de los bloques de contenidos prácticos de la asignatura. Se trata de un trabajo en grupo (4-5 personas). Exposición oral y debate.
- **Foros:** se abrirá este espacio de debate en la plataforma virtual Studium. Allí se plantearan preguntas, opiniones y propuestas todas ellas debidamente fundamentadas y relacionadas con los temas estudiados.

**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			20
Prácticas				
Seminarios	2			
Exposiciones y debates	5	3	20	26
Tutorías	3			2
Actividades de seguimiento online	8	15	22	45
Preparación de trabajos	4	2	15	19
Otras actividades (detallar)				
Exámenes	2		28	30
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>20</b>	<b>85</b>	<b>150</b>

**9.- Recursos****Libros de consulta para el alumno**

ALONSO, L.E. (2005). *La era del consumo*. Madrid. Siglo XXI.

ALONSO, L.E. y CONDE, F. (1994): *Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo*. Madrid. Debate.

ALONSO RIVAS, J Y GRANDE ESTABAN, I. (2004): *Comportamiento del consumidor*. Madrid. ESIC.

BAUMAN, Z. (1999). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona. Gedisa.

BAUMAN, Z (2007): *Vida de consumo*. Madrid. F.C.E.

BOCOCK, R. (1993).: *El consumo*. Madrid. Talasa.

CORTINA, A. (2002).: *Por una ética del consumo: la ciudadanía del consumidor en un mundo global*. Madrid. Taurus

FERRER, E. (1999): *Los lenguajes del color*. Madrid. F.C.E.

HALL, S (2007): *Esto significa esto, esto significa aquello. Semiótica: guía de los signos y su significado*. Barcelona. Blume

MATTELART, A. (1991).: *La publicidad*. Barcelona. Paidós

MOLINÉ GOLOVART, M (2000).: *La fuerza de la publicidad: saber hacer buena publicidad, saber administrar su fuerza*, Madrid, Mc Graw Hill, 2000.

O'SHAUGHNESSY, J. (1989).: *Por qué compra la gente?*. Madrid. Díaz de Santos.

PÉREZ TORNERO, J.M. (1992): *La seducción de la opulencia*. Madrid. Paidós.

PINTADO BLANCO, T (2004): *Marketing para adolescentes*. Madrid. Pirámide

RITZER, G. (2000): *El encanto de un mundo desencantado. Revolución en los medios de consumo*. Barcelona. Ariel.

REVISTA POLÍTICA Y SOCIEDAD. (1994). (16) Madrid. Editorial Complutense

SOLÉ MORO, M.L (1999): *Los consumidores del siglo XXI*. Madrid. ESIC.

SLATER, D. (1997).: *Consumer, culture and modernity*. Cambridge. Polity Press.

VEBLEN, T. (1974).: *Teoría de la clase ociosa*. México. FCE.

VERDÚ, V. (2003): *El estilo del mundo*. Barcelona. Anagrama

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

- [Revista Española de Investigaciones Sociológicas: REIS](#)
- <http://www.ine.es/>
- <http://ruc.udc.es/dspace/bitstream/2183/2725/1/SO-5-6.pdf>

**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 asistencia **al 80%** de las clases permite que el alumno/a sea evaluado de forma continua, repartiéndose las puntuaciones de las distintas pruebas como se especifica en el apartado siguiente. El peso de las distintas partes se corresponde (aproximadamente) con el número de horas necesarias de trabajo del alumno. Los números corresponden a las competencias adquiridas.

Los alumnos que no optan a la evaluación continua deberán realizar una prueba de conjunto que se realizará al finalizar el semestre y que incluirá contenidos de todas las actividades realizadas durante la asignatura, tanto referidas a los contenidos teóricos como prácticos.

#### Criterios de evaluación

La evaluación estará basada en dos elementos:

- Examen final (60%),
- Prácticas, participación e implicación (40%)
  - Trabajos y exposiciones
  - Foros
  - Participación activa

A lo largo del curso se irán explicando más detalladamente el valor de las tareas a realizar.

#### Instrumentos de evaluación

Las competencias alcanzadas en cada uno de los apartados serán elemento esencial en la aplicación del criterio de evaluación.

- Examen final (60%), se valorarán la adquisición de las siguientes competencias (CE:1,2,3,4,6,7,8,9; CT: 17)
- Prácticas, participación e implicación (40%)
  - Trabajos y exposiciones (CE:2,3,4, 5,6,7,8,9)
  - Foros (CE: 6,9; CT:1,3,6,8)
  - Participación activa (CE:6,8 CT:1,3,4,6,8))

#### Recomendaciones para la evaluación.

- Respetar las fechas establecidas para la presentación de trabajos
- Asistencia a las tutorías establecidas por la profesora para realizar el seguimiento del trabajo del alumno/a.

#### Recomendaciones para la recuperación.

Se recomienda la consulta con la profesora para identificar las carencias competenciales a recuperar y el modo de hacerlo.

-Los alumnos/as que no han superado la asignatura en la convocatoria ordinaria deberán presentarse a la extraordinaria con la prueba o pruebas que tenga suspensas o sin calificación.

**NEGOCIACIÓN EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103940	Plan		ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	Semestral (2ª)
Área	Organización de Empresas				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:	Studium.usal.es			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Jorge Matías Pereda	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	<a href="http://studium.usal.es">http://studium.usal.es</a>		
E-mail	mpereda@usal.es	Teléfono	923 294500 ext. 3524

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

<b>Bloque formativo al que pertenece la materia</b>
Módulo Organización de Empresas. Negociación en Contextos Específicos. Es una asignatura optativa, de 6 créditos ECTS, que se imparte en el 2º cuatrimestre del tercer curso.
<b>Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.</b>
La negociación en contextos específicos se inserta dentro de la Organización de Empresas como una actividad básica de la actividad organizativa de la misma.
<b>Perfil profesional.</b>
Grado en Gestión de Pymes La asignatura "Negociación en Contextos Específicos" ofrecerá la formación optativa esencial en materia organizativa de la empresa que garantiza la adquisición de las competencias y habilidades para la adaptación sostenible del futuro egresado en los futuros procesos de negociación en múltiples contextos sectoriales y empresariales, tanto externos como internos.

**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 sobre Negociación en Contextos Específicos. Específicamente, el alumno conocerá los conceptos básicos, fundamentos teóricos, principales prácticas, habilidades e instrumentos de diseño y la aplicación de los procesos de negociación en diversos contextos.

#### 5.- Contenidos

Indíquense los contenidos preferiblemente estructurados en Teóricos y Prácticos. Se pueden distribuir en bloques, módulos, temas o unidades.

##### CONTENIDOS TEÓRICO/PRÁCTICOS

TEMA 1. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN  
TEMA 2. DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS Y TIPOS DE NEGOCIACIÓN  
TEMA 3. LAS FASES DE NEGOCIACIÓN  
TEMA 4. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN  
TEMA 5. LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL  
TEMA 6. UN MÉTODO PARA NEGOCIAR  
TEMA 7. PSICOLOGÍA DE LA PERSONA NEGOCIADORA  
TEMA 8. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN  
TEMA 9. DIVERSOS CONTEXTOS DE NEGOCIACIÓN

#### 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 Organización de PYMEs, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Básicas/Generales.

CGNCE1. Conocimiento y capacidad de aplicación de técnicas de gestión empresarial y de organización de empresas.

##### Específicas.

CENCE1: Conocimiento adecuado de los conceptos básicos introductorios a la negociación  
CENCE2: Conocimiento adecuado de los fundamentos teóricos básicos de los ámbitos organizativos y empresariales  
CENCE3: Conocimiento adecuado de los instrumentos de negociación  
CENCE4. Conocimiento adecuado de la negociación en diversos contextos específicos

Transversales.
CTNCE1. Capacidad de negociación, gestión y planificación del trabajo
CTNCE2. Capacidad de análisis, crítica y síntesis
CTNCE3. Capacidad para relacionar y gestionar diversas informaciones e integrar conocimientos e ideas
CTNCE4. Capacidad de toma de decisiones
CTNCE5. Capacidad de comunicación, tanto oral como escrita, de conocimientos, ideas, procedimientos, y resultados, en lengua nativa.
CTNCE6. Capacidad de integración en grupos de trabajo unidisciplinares o multidisciplinares
CTNCE7. Tener capacidad para evaluar críticamente los argumentos y aplicar la teoría a la realidad empresarial
CTNCE8. Tener capacidad de llegar a acuerdos en diversos contextos

#### 7.- Metodologías docentes

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

La asignatura Negociación en Contextos Específicos 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 3er 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

<p><u>de problemas.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación de las pruebas escritas</li> <li>-</li> </ul> <p>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.</p>
--

**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	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
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

**9.- Recursos**

<p><b>Libros de consulta para el alumno</b></p> <p>A lo largo del curso se le suministrará el material de trabajo</p>
<p><b>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</b></p> <p>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</p>

**10.- Evaluación**

<p>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.</p>
<p><b>Consideraciones Generales</b></p> <p>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.</p>
<p><b>Criterios de evaluación</b></p> <p>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.</p> <p>Peso proporcional sobre el total:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pruebas escritas: tanto de teoría como de prácticas: 50 %: CGNCE1, CENCE1, CENCE2, CENCE3, CENCE4.</li> </ul>

- 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 %): CGNCE1, CENCE2, CENCE3, CEDO4, CENCE5, CTNCE1, CTNCE2, CTNCE2, CTNCE3, CTNCE4, CTNCE5, CTNCE6, CTNCE7, CTNCE8.
- Trabajos prácticos: 20 %: CGNCE1, CENCE1, CENCE2, CENCE3, CENCE4, CENCE5, CTNCE1, CTNCE2, CTNCE2, CTNCE3, CTNCE4, CTNCE5, CTNCE6, CTNCE7, CTNCE8.

#### 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.

**LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE PROVEEDORES****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103941	Plan	239	ECTS	6
Carácter	Obligatoria	Curso	3º	Periodicidad	Semestral
Área	Organización de Empresas				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:	<a href="http://studium.usal.es">http://studium.usal.es</a>			
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	CARLOS JAVIER PRIETO SÁNCHEZ	Grupo / s	1
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Organización de Empresas		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	009		
Horario de tutorías	Se determinarán a principio de curso		
E-mail	<a href="mailto:carlosjprieto@usal.es">carlosjprieto@usal.es</a>	Teléfono	

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Modulo: Organización de PYMEs Materia: Dirección de Operaciones
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Una vez que en la asignatura 'Métodos de Gestión' se han explicado las distintas decisiones que implica la dirección de operaciones, esta asignatura se centra en dos de ellas: la logística y gestión de proveedores.
Perfil profesional.
Administración y Dirección de Empresas

**3.- Recomendaciones previas**

No existen requisitos previos, pero es recomendable haber cursado la asignatura Métodos de Gestión

#### 4.- Objetivos de la asignatura

El objetivo de la asignatura es introducir a los alumnos en las principales decisiones, herramientas y metodologías relacionadas con la Logística y la Gestión de Proveedores en las organizaciones.

#### 5.- Contenidos

1. Conceptos básicos sobre logística y gestión del aprovisionamiento.
2. Planificación estratégica de la logística.
3. El producto y la cadena de suministro.
4. Servicios de la cadena de suministro.
5. Relación con los proveedores de la cadena de suministro.
6. Rendimiento de la cadena de suministro
7. Gestión de compras
8. Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión de proveedores

#### 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 Módulo Organización de Pymes cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Generales

- CELGE 1. Ser capaz de conocer la importancia de la logística en la empresa
- CELGE 2. Ser capaz de definir los procesos logístico, de flujos y de capacidades.
- CELGE 3. Ser capaz de medir los beneficios de una buena gestión logística en términos de CQD (coste, calidad, entrega),
- CELGE 4. Ser capaz de evaluar cómo el proceso logístico y de gestión de proveedores contribuye a la consecución de las estrategias competitivas de la empresa.

##### Específicas

- CELGP 1. Ser capaz de describir y explicar los conceptos básicos en el ámbito de la logística y la gestión de proveedores
- CELGP 2. Ser capaz de identificar las principales ventajas e inconvenientes de un determinado enfoque en la gestión de proveedores
- CELGP 3. Ser capaz de describir e identificar las principales fases del proceso de compra y las principales alternativas en cada una de ellas
- CELGP 4. Conocer y ser capaz de distinguir las ventajas de las distintas técnicas de programación y control de la cadena de suministros
- CELGP 5. Ser capaz de describir los últimos avances tecnológicos en la gestión de la cadena de suministros.
- CELGP 6. Ser capaz de aplicar métodos básicos para optimizar el diseño de la red de aprovisionamiento
- CELGP 7. Ser capaz de aplicar las distintas técnicas de programación y control de la cadena de suministros

##### Transversales.

- CTLGP 1. Habilidad para el pensamiento abstracto, análisis y síntesis
- CTLGP 2. Habilidad para aplicar el conocimiento en situaciones prácticas
- CTLGP 3. Conocimiento y comprensión de las áreas temáticas y comprensión de la profesión
- CTLGP 4. Habilidad para adaptarse y actuar ante nuevas situaciones
- CTLGP 5. Habilidad para identificar, plantear y resolver un problema
- CTLGP 6. Habilidad para trabajar en equipo y autónomamente

#### 7.- Metodologías docentes

- Sesiones teóricas/expositivas/magistrales, de carácter presencial, necesarias para la presentación de los contenidos teóricos y fundamentos básicos de la asignatura.
- Sesiones prácticas, de carácter presencial, necesarias para aplicar a la realidad empresarial los

<p>conocimientos teóricos adquiridos. Podrán incluir las siguientes prácticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Discusión y resolución de cuestiones de carácter práctico.</li> <li>o Puesta en común de casos prácticos.</li> <li>o Análisis y resolución de problemas cuantitativos.</li> <li>o Debates sobre lecturas aplicadas y noticias de prensa económica.</li> <li>o Seminarios para la aplicación de contenidos.</li> <li>o Presentación y defensa de trabajos y ejercicios.</li> </ul> <p>- Trabajo del alumno ligado a las sesiones teóricas y prácticas, de carácter no presencial. Se desarrollará en la forma de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lectura de documentación/material de la asignatura.</li> <li>o Búsqueda y lectura de documentación complementaria.</li> <li>o Realización de trabajos individuales y en grupo.</li> <li>o Resolución de casos prácticos, problemas y ejercicios.</li> </ul>
---

**8.- Previsión de distribución de las metodologías docentes**

	Horas presenciales.	Horas de trabajo autónomo	HORAS TOTALES	9.- Recursos
Clases magistrales	7	10,5	17,5	
Clases prácticas	10,5	21,5	37	
Tutorías	0,5	2	2,5	
Otras actividades	3		3	
Exámenes	1,5	13,5	15	
<b>TOTAL</b>	<b>22,5</b>	<b>52,5</b>	<b>75</b>	

<p><b>Libros de consulta para el alumno</b></p> <p>Anaya Tejero, J.J. (2000): Logística Integral. La Gestión Operativa de la Empresa, ESIC, Madrid.</p> <p>Arbones Malisani, E.A. (1990): Logística Empresarial, Marcombo, Barcelona.</p> <p>Ballou, R.H. (1991): Logística Empresarial: Control y Planificación, Díaz de Santos, Madrid.</p> <p>Casanovas, A; Cuatrecasas Lluís (2011): Logística empresarial, Profit Editorial, Barcelona.</p> <p>Castán Farrero, J.M; Cabañero Pisa, C.; Núñez Carballosa, A.; (2003): La logística en la empresa: fundamentos y tecnologías de la información y de la comunicación, Editorial Pirámide (2003).</p> <p>Coyle, J.J., Bardi, E.J. y Langley, C.J. (1996): The Management of Business Logistics, 6<sup>th</sup> edition, West Publishing, St Paul, Minneapolis.</p> <p>Durán, A., Gutiérrez, G. &amp; Sánchez, T. (2001). La logística y el comercio electrónico. Madrid: McGraw-Hill</p> <p>Fernández Suárez, N., García Laguna, J., Martínez Ferreras, J. y San José Nieto, L.A. (1999): Gestión de Stocks. Modelos de Optimización y Software, Secretariado de Publicaciones, Universidad de Valladolid.</p> <p>Gutierrez Casas, G. y Prida Romero, B. (1998): Logística y distribución física: evolución, situación actual, análisis comparativo y tendencias, McGraw-Hill, Madrid.</p> <p>Mathur, K. y Solow, D. (1996): Investigación de Operaciones, Prentice Hall, México.</p> <p>Parra Guerrero, F. (1996): Gestión de Stocks, ESIC Editorial, Madrid.</p> <p>Ponce, E. and B. Prida. La Logística de Aprovisionamientos Para la integración de la cadena de suministros. Prentice-Hall, 2004.</p> <p>Winston, W.L. (1994): Operations Research: Applications and Algorithms, 3<sup>rd</sup> edition, Duxbury, Belmont.</p>
--

**10.- Evaluación**

<p><b>Consideraciones Generales</b></p> <p>El sistema de evaluación es continuo, por lo que se valorará tanto el trabajo del alumno a lo largo del</p>
--

semestre como la prueba final de la asignatura. También se valorará una asistencia continuada a clase
<b>Criterios de evaluación</b> El sistema de evaluación es continuo, por lo que se valorará tanto el trabajo del alumno a lo largo del semestre como la prueba final de la asignatura. Se repartirá de la siguiente forma: <ul style="list-style-type: none"><li>- Asistencia a clase y participación activa en la discusión y resolución de casos prácticos, en el análisis y resolución de problemas y en la realización de pruebas de evaluación o trabajos: 40%.</li><li>- Prueba final de la asignatura: 60%. Resulta necesaria una nota mínima de 5 sobre 10 para superar la asignatura.</li></ul>
<b>Instrumentos de evaluación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Trabajos y ejercicios realizados y, si se considera oportuno, su presentación y defensa en las sesiones prácticas, así como prueba de evaluación intermedia.</li><li>- Prueba final de la asignatura.</li></ul>
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b> 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 tanto, resulta muy recomendable una continua asistencia a clase.
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b> Sólo será recuperable la prueba final de la asignatura, que tiene un peso del 60 % en el total de la calificación de la asignatura.

**MARKETING INDUSTRIAL**

**1.- Datos de la Asignatura**

Código	103942	Plan		ECTS	6
Carácter	OPTATIVA	Curso	3º	Periodicidad	2º semestre
Área	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
Departamento	ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:	STUDIUM			
	URL de Acceso:	http://studium.usal.es			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Miguel Ángel Prado Prieto	Grupo / s	1
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Comercialización e Investigación de Mercados		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	311		
Horario de tutorías	Viernes de 16:00 a 19:00		
URL Web	http://www.miguelangelprado.com		
E-mail	mprado@usal.es	Teléfono	923294640

Repetir análogamente para otros profesores implicados en la docencia

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
ESTRATEGIA EMPRESARIAL
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Perfil profesional.

**3.- Recomendaciones previas**

--

**4.- Objetivos de la asignatura**

Indíquense los resultados de aprendizaje que se pretenden alcanzar.

**5.- Contenidos**

- Características específicas del marketing industrial
- Comportamiento de compra de las organizaciones
- Estrategia de producto en los mercados industriales
- Estrategia de diseño y gestión de canales de distribución
- Estrategia de comunicación industrial
- Estrategia de precios industriales
- Aplicación del marketing industrial en sectores específicos

**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 PYMES cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

**Específicas.****Competencias específicas de conocimiento**

1. Comprender el enfoque y ámbito de decisiones del marketing en empresas industriales (MT1, MT8)
2. Conocer la forma de relación entre el marketing y las demás actividades funcionales de la empresa industrial(MT8)
3. Conocer la forma de segmentación y posicionamiento en mercados industriales (MT1,MT8)
4. Conocer los métodos y técnicas de ayuda a la toma de decisiones en marketing industrial. (MT8)
5. Conocer las formas de gestión de clientes industriales y en particular con administraciones y entidades públicas. (MT8)
6. Conocer los aspectos básicos de relación con clientes industriales a través de internet. **(MT8)**

**Competencias específicas de habilidad**

1. Saber reconocer las implicaciones de los cambios en la regulación de mercados y en las políticas industriales en la toma de decisiones comerciales. (MT13)
2. Saber establecer una adecuada cooperación entre producción y marketing en empresas industriales. (MT13)
3. Saber aplicar a las distintas herramientas para identificar oportunidades comerciales en pymes industriales e identificar la forma de tener éxito en las mismas. (MT13)
4. Saber diseñar un plan de marketing industrial, gestionar su puesta en marcha y su seguimiento (MT13)

Básicas/Generales.
Transversales.

### 7.- Metodologías docentes

#### Actividades formativas:

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 (15 primeras semanas del semestre) requerirán 120 horas (80% 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 para la presentación de contenidos – 15 horas (10,0% sobre dedicación total; 0,6 créditos) – cubre las competencias 1-5.
- Sesiones prácticas de carácter presencial – 20 horas (13,3% sobre dedicación total; 0,8 créditos) – cubre las competencias 6-10.
  - o Discusión y resolución de casos prácticos.
  - o Presentación y defensa de trabajos y ejercicios.
  - o Seminarios específicos de aplicación de contenidos.
  - o Sesiones de aplicación de herramientas informáticas.
- Sesiones de tutorización y seguimiento personalizado del alumno de carácter presencial – 7 horas (4,7% sobre dedicación total; 0,3 créditos) – cubre todas las competencias.
- Trabajo del alumno ligado a sesiones teóricas/prácticas/tutorización de carácter no presencial – 78 horas (52,0% sobre dedicación total; 3,1 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 30 horas (20% de la dedicación total; 1,2 créditos), con 3 horas de carácter presencial para la realización de las pruebas de examen, y 27 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					
Prácticas	- En aula				
	- En el laboratorio				
	- En aula de informática				
	- De campo				
	- De visualización (visu)				
Seminarios					
Exposiciones y debates					
Tutorías					
Actividades de seguimiento online					
Preparación de trabajos					
Otras actividades (detallar)					
Exámenes					
TOTAL		<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>
<b>9.- Recursos</b>					

Libros de consulta para el alumno
Estrategias de Marketing para Mercados Industriales: producto y distribución (Ed. Civitas)
Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.

**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.

<p><b>Consideraciones Generales</b></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 la prueba/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>El 20% de la nota final corresponde a la evaluación continua. Esta nota se contabilizará a partir de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Casos prácticos.</li> <li><input type="checkbox"/> Controles (realizados aleatoriamente al finalizar las clases).</li> <li><input type="checkbox"/> Ejercicios propuestos.</li> <li><input type="checkbox"/> Participación del alumno en clase, debates, etc.</li> </ul> <p>La nota de la evaluación continua se dará a conocer a los alumnos antes del examen y es necesario superar la nota mínima de 4 sobre 10 para superar la asignatura.</p> <p>La <b>prueba final</b> será el 80% de la nota final, siendo necesario obtener una nota mínima de 4 sobre 10 para superar la asignatura.</p>
--

<p><b>Criterios de evaluación</b></p> <p>Conocimiento de la asignatura.</p>
---

<p><b>Instrumentos de evaluación</b></p> <p>Examen final y presentación de casos prácticos.</p>
---

<p><b>Recomendaciones para la evaluación.</b></p>
---

Seguimiento de la asignatura diario y lecturas recomendadas.
--

Recomendaciones para la recuperación.

**ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103943	Plan	238	ECTS	6
Carácter	OPTATIVA	Curso	3º	Periodicidad	SEMESTRAL
Área	ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS				
Departamento	ADMINISTRACION Y ECONOMIA DE LA EMPRESA				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:	<a href="http://studium.usal.es">http://studium.usal.es</a>			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	CARLOS JAVIER PRIETO SÁNCHEZ	Grupo / s	1
Departamento	ADMINISTRACION Y ECONOMIA DE LA EMPRESA		
Área	ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS		
Centro	FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA		
Despacho	009		
Horario de tutorías	Se determinarán a principio de curso		
E-mail	<a href="mailto:carlosjprieto@usal.es">carlosjprieto@usal.es</a>	Teléfono	

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Modulo: Gestión Internacional de la Empresa. Materia: Gestión Internacional.
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Conocer cómo se puede introducir una empresa en el comercio internacional y cómo la gestión de la misma cambia con dicha gestión. En particular ofrecer a los alumnos una visión de las fórmulas cooperativas como método para lograr la internacionalización de la empresa de las PYMES.
Perfil profesional.
Gestión de organizaciones en PYMES

**3.- Recomendaciones previas**

--

**4.- Objetivos de la asignatura**

--

Conocer la transformación de la empresa en la gestión internacional.  
 Reconocer las fórmulas cooperativas como instrumentos esenciales en la internacionalización de las empresas.  
 Evaluar la actividad internacionalizadora de la empresa.

#### 5.- Contenidos

1. La decisión de internacionalizarse.
2. Iniciación a la internacionalización.
3. Teorías de la internacionalización.
4. Desarrollo de la competitividad internacional de la empresa,
5. Investigación de mercados internacionales,
6. El entorno político y económico internacional.
7. El entorno sociocultural internacional.
8. El proceso de selección de mercados internacionales.
9. Elección del modo de entrada.
10. Modos de Exportación.

#### 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 Módulo Gestión Internacional de la Empresa cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y medianas Empresas.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Básicas/Generales.

Capacidad para comprender conocimientos en el área/s de estudio

Capacidad de aplicar los conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y conseguir las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y resolución de problemas dentro de su área de estudio.

Capacidad de reunir e interpretar datos relevantes

Capacidad de transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

Capacidad de desarrollar aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

##### Específicas

Capacidad para elaborar un plan de internacionalización.

Capacidad para buscar información necesaria en la internacionalización.

Capacidad para buscar socios cooperantes en la internacionalización

##### Transversales.

Comunicar oralmente y por escrito con formatos para diferentes audiencias, de una manera coherente, convincente y eficaz, tanto con expertos como no expertos.

Disponer de habilidad para la resolución de conflictos.

Vocación emprendedora y para generar nuevas ideas (creatividad)

#### 7.- Metodologías docentes

Incluye actividades de carácter presencial y no presencial:

- . Sesiones teórico- prácticas magistrales.
- . Sesiones prácticas: resolución de casos, análisis de problemas cuantitativos, defensa de trabajos.

- . Sesiones de autorización.
- . Trabajo del alumnado.

### 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		15	30
Prácticas	- En aula	10	20	30
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates	2		5	7
Tutorías	1			
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos			20	20
Otras actividades (detallar)				
Exámenes	3		10	13
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>		<b>70</b>	<b>100</b>

### 9.- Recursos

#### Libros de consulta para el alumno

Gestión del Comercio Exterior de la Empresa. González López, I; Martínez Senra, A.I, Otero Neira M<sup>a</sup>. Carmen y González Vázquez, E. Julio 2009

Manual de Internacionalización. Arteaga Ortiz, J y otros. 2013.

Plan de Negocio Internacional, Centenera, J. 2010

Aspectos Clave de la Negociación Internacional, Llamazares, O. 2011

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

### 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

El sistema de evaluación es continuo. De este modo, la calificación total estará compuesta por la calificación correspondiente a la evaluación de las exposiciones en clase, trabajos entregados o participación en seminarios, así como por el examen final. Se fija en un 60% de la nota final el valor de la calificación obtenida en el examen y el restante 40% se completará con la nota obtenida en el resto de las actividades.

#### Criterios de evaluación

1. Se calificará la evaluación continua teniendo en cuenta la correcta preparación y participación en las clases teóricas, la resolución de casos prácticos y la participación en seminarios. La nota media obtenida supondrá, en estas actividades, un 30% de la nota final.
2. Se valorará la correcta elaboración de trabajos de investigación propuestos siguiendo un tutorial. La nota obtenida supondrá un 10% de la calificación final.
3. El examen final supondrá un 60% de la calificación final. Resulta necesaria una nota mínima de 5 sobre 10 para superar la asignatura.

<b>Instrumentos de evaluación</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Clases teóricas: Las materias que se aborden en las clases teóricas deberán ser previamente preparadas por los alumnos, de modo que se valorará positivamente la participación crítica y activa.</li><li>- Resolución de casos prácticos: los alumnos deberán resolver los casos que se aporten.</li><li>- Trabajos individuales o de grupo: entrega o exposición obligatoria.</li><li>- Exposiciones en seminarios: entrega obligatoria.</li></ul>
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
Se valorará positivamente el esfuerzo y desarrollo de los alumnos.
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
El examen final se recuperará en las fechas fijadas por el centro.

**ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103944	Plan	2010	ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	2º cuatrim.
Área	Economía Aplicada				
Departamento	Economía Aplicada				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium- Campus Virtual de la Universidad de Salamanca			
	URL de Acceso:	<a href="http://moodle.usal.es/">http://moodle.usal.es/</a>			

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Mª Rosa Pérez González	Grupo / s	Único
Departamento	Economía Aplicada		
Área	Economía Aplicada		
Centro	Facultad de Derecho		
Despacho	132		
Horario de tutorías	Se fijarán de acuerdo con los horarios propuestos		
URL Web			
E-mail	<a href="mailto:rosanapg@usal.es">rosanapg@usal.es</a>	Teléfono	923 29 45 00 - 1683

Repetir análogamente para otros profesores implicados en la docencia

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

Bloque formativo al que pertenece la materia
Módulo: Entorno Económico e institucional
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.
Complementario
Perfil profesional.
Economista

**3.- Recomendaciones previas**

Es recomendable tener conocimientos previos de Economía

#### 4.- Objetivos de la asignatura

El principal objetivo de la asignatura es conocer la importancia de la Unión Europea en el diseño de la política económica de nuestro país, a la vez que introduce el estudio del marco institucional de la Unión Europea.

#### 5.- Contenidos

Tema 1. Introducción general. Teoría de la integración económica.  
 Tema 2. Evolución del proceso de integración europeo.  
 Tema 3. El sistema institucional de la Unión Europea.  
 Tema 4. Presupuesto y financiación en la UE.  
 Tema 5. El mercado único europeo.  
 Tema 6. Las políticas comunitarias.  
 Tema 7. La integración monetaria europea.

#### 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 Modulo Gestión Internacional de la Empresa cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas.

De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

##### Básicas/Generales.

C. 1. Los estudiantes serán capaces de transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público especializado como no especializado.

##### Específicas.

A. 3. Conocer el entorno económico y sus determinantes históricos

A. 20. Conocer las áreas fundamentales de actuación de la política de apoyo a la Pyme en el ámbito regional, nacional y en la EU.

##### Transversales.

C. 3. Saber gestionar el tiempo, dando prioridad a tareas críticas, cumplir con los plazos establecidos, y fomentar el aprendizaje autónomo.

#### 7.- Metodologías docentes

Clases magistrales y prácticas con participación activa del alumnado

#### 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		45	66
Prácticas	- En aula	14		30	44
	- En el laboratorio				
	- En aula de informática				
	- De campo				
	- De visualización (visu)				
Seminarios					
Exposiciones y debates					
Tutorías		1		3	4
Actividades de seguimiento online					
Preparación de trabajos					
Otras actividades (detallar)		6			6
Exámenes		3		27	30
<b>TOTAL</b>		<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

**9.- Recursos**

<b>Libros de consulta para el alumno</b>
Buitrago Esquinas, E. M. y Romero Landa, L. B. 2013. Economía de la Unión Europea. Análisis económico del proceso de integración europeo. Madrid: Pirámide.
Muñoz de Bustillo, R y Bonete, R. 2009. Introducción a la Unión Europea: un análisis desde la economía. Madrid: Alianza
Jordán Galduf, J. M. (coord.) 2008 Economía de la Unión Europea. Madrid: Thomson Civitas.
<b>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</b>
Se sugerirán en clase para cada tema

**10.- Evaluación**

<b>Consideraciones Generales</b>
Se trata de un sistema de evaluación continua donde se pretende valorar fundamentalmente el trabajo del alumno a lo largo del semestre.
Para la evaluación se tendrán en cuenta la adquisición de los conocimientos de los contenidos que forman parte del programa formativo, se valorará también la capacidad de elaborar argumentos sobre la base de las cuestiones tratadas en el curso, así como la claridad expositiva.
<b>Criterios de evaluación</b>
Evaluación continua con pruebas escritas semanales.
<b>Instrumentos de evaluación</b>
Los instrumentos de evaluación comprenderán controles escritos semanales y se complementarán con un examen final para los alumnos que no hayan superado los controles durante el curso.
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
Seguimiento diario de la asignatura y las lecturas recomendadas.
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
Se realizará un examen de recuperación en la fecha prevista en la planificación docente.

**CONTABILIDAD INTERNACIONAL****1.- Datos de la Asignatura**

Código	103945	Plan	239	ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	Semestral
Área	Economía Financiera y Contabilidad				
Departamento	Administración y Economía de la Empresa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Campus Virtual Studium			
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Luis Rodríguez Domínguez	Grupo / s	1
Departamento	Administración y Economía de la Empresa		
Área	Economía Financiera y Contabilidad		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	301 Edificio FES		
Horario de tutorías	Miércoles 14-15 horas		
URL Web			
E-mail	<a href="mailto:lrodomin@usal.es">lrodomin@usal.es</a>	Teléfono	Ext 3132

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

Bloque formativo al que pertenece la materia	Gestión Internacional de la Empresa
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.	Se inserta dentro de la materia de Gestión Internacional, complementando la formación aportada por otras asignaturas como Gestión Financiera de la Pyme, Operaciones de Comercio Exterior y Administración de Negocios Internacionales.
Perfil profesional.	Alumnos interesados en conocer la problemática de la globalización y la internacionalización de las empresas, y su repercusión sobre la contabilidad

**3.- Recomendaciones previas**

Tener un buen conocimiento de Fundamentos de Contabilidad y Contabilidad para PYMES, asignaturas correspondientes a cursos anteriores.

#### 4.- Objetivos de la asignatura

Tras el estudio de la asignatura, el alumno ha de ser capaz de:

- Conocer los principales organismos internacionales encargados de la emisión de normas relacionadas con la información financiera a nivel mundial
- Identificar los diferentes regímenes contables internacionales, a partir de sus características diferenciadoras
- Preparar la información para la confección de los diferentes estados contables en las empresas multinacionales
- Identificar las principales similitudes y discrepancias de la normativa contable española con la normativa internacional

#### 5.- Contenidos

- Introducción a la Contabilidad Internacional.
- Análisis de la diversidad contable a nivel internacional
- Sistemas y modelos contables en la esfera internacional.
- Proceso de armonización y organismos internacionales (IASB, IFAC, FASB, etc.).
- Normalización de la información contable financiera
- Estudio de las normas internacionales que afectan a los diferentes elementos patrimoniales de la empresa como el activo no corriente, activo corriente, pasivo exigible, patrimonio neto, etc.
- Estudio de cada uno de los documentos contables que deben de elaborarse en el marco normativo internacional.

#### 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 Modulo Gestión Internacional de la Empresa, cuya relación aparece incluida en la Memoria de Verificación del Título de Grado en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas. De forma específica, se trabajan las siguientes competencias:

Específicas.

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analizar el origen, naturaleza y alcance de la diversidad contable en el ámbito internacional.</li> <li>▪ Comprender los factores que determinan las diferencias en la información financiera emitida por las empresas de los distintos países, y analizar las respuestas que han dado los organismos internacionales de armonización contable.</li> <li>▪ Estudiar la justificación de las diferencias en la información financiera según las características del sistema económico y jurídico de los países, sobre la base del diseño de los sistemas contables y su clasificación.</li> <li>▪ Revisar las soluciones a los problemas de comparabilidad, especialmente la conciliación de estados financieros según distintas normativas.</li> <li>▪ Analizar, sobre la base de casos reales, el contenido de la información financiera en los mercados de capitales internacionales.</li> <li>▪ Profundizar en la labor desarrollada por los organismos emisores de normas contables a escala internacional, y su utilidad.</li> <li>▪ Conocer los principales organismos emisores de normas relacionadas con la información financiera en el ámbito mundial.</li> <li>▪ Conocer el proceso armonizador realizado por la Unión Europea.</li> <li>▪ Conocer el proceso armonizador realizado por el IASB y sus relaciones con la IOSCO y la Unión Europea.</li> <li>▪ Conocer y aplicar las Normas internacionales de información financiera (NIIF)</li> <li>▪ Conocer la vinculación de la normativa contable española con la normativa del IASB y de la UE y analizar las principales repercusiones que tiene la aplicación de las NIIF en las empresas españolas.</li> <li>▪ Aplicar apropiadamente las Normas Internacionales de Información Financiera.</li> <li>▪ Reconocer los problemas asociados a la contabilidad internacional.</li> <li>▪ Asumir la importancia y repercusión de la normativa contable internacional en la normativa contable de nuestro país.</li> </ul>
<b>Básicas/Generales.</b>
Capacidad de análisis y síntesis / Capacidad de organización y planificación / Capacidad de gestión de la información / Resolución de problemas / Toma de decisiones
<b>Transversales.</b>
<p>Trabajo en equipo</p> <p>Razonamiento crítico</p> <p>Compromiso ético</p> <p>Aprendizaje autónomo</p> <p>Iniciativa y espíritu emprendedor</p>

**7.- Metodologías docentes**

La asignatura requiere una dedicación media del alumno de 150 horas (6 créditos) distribuidas durante las semanas lectivas (15 primeras semanas del semestre) y las semanas del período de exámenes (3 últimas semanas del semestre).

Las actividades formativas se distribuyen en actividades presenciales o de interacción obligatoria con el profesor y en trabajo personal del alumno de la siguiente forma:

- Sesiones teóricas/expositivas/magistrales de carácter presencial para la presentación de los contenidos teóricos de la asignatura y fundamentos básicos para el desarrollo adecuado del resto de actividades formativas. Cubre las competencias específicas de conocimiento.
- Sesiones Prácticas, para poder desarrollar y aplicar a situaciones concretas los fundamentos y conceptos básicos presentados en las Sesiones Teóricas. Cubre las competencias específicas de habilidad. Las sesiones Prácticas se desarrollarán en la forma de:
  - Discusión y resolución de casos prácticos.
  - Presentación y defensa de trabajos y supuestos.
  - Seminarios específicos de aplicación de contenidos.
  - Sesiones de aplicación de herramientas informáticas.

- Aplicación de metodologías de análisis.

- Sesiones de tutorización y seguimiento personalizado del alumno que permita su orientación en el desarrollo de la asignatura y en la preparación de los trabajos personales que le fueran solicitados. Cubre todas las competencias. Este trabajo se desarrollará en la forma de:

- Lectura de documentación/material de la asignatura.
- Búsqueda y lectura de documentación complementaria.
- Acceso y consulta a fuentes que recopilen información financiera de las empresas.
- Realización de trabajos individuales y en grupo.

- Resolución de casos prácticos y ejercicios.

- Trabajo del alumno ligado a las sesiones teóricas/prácticas/tutorización de carácter no presencial. Cubre todas las competencias. Este trabajo se desarrollará en la forma de:

- Lectura de documentación/material de la asignatura.
- Búsqueda y lectura de documentación complementaria.
- Acceso y consulta a fuentes que recopilen información financiera de las empresas.
- Realización de trabajos individuales y en grupo.
- Resolución de casos prácticos y ejercicios.

- Trabajo del alumno vinculado a la preparación y realización del examen de la asignatura que se desarrollará durante las 3 últimas semanas del semestre. Por tanto, se combinará la lección magistral, con el aprendizaje basado en problemas y la realización de trabajos por parte 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	15	15		30
Prácticas	- En aula	23	45	68
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates				
Tutorías	1	8		9
Actividades de seguimiento online		1		1
Preparación de trabajos		25		25
Otras actividades (detallar)				
Exámenes	3		14	17
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>94</b>	<b>14</b>	<b>150</b>

#### 9.- Recursos

Libros de consulta para el alumno
Mirza, A. y otros (2008): IFRS Practical Implementation Guide and Workbook. Ed. John Wiley & Sons. 2nd edition.
Moreno Adalid, A. M. (coord.) y otros: (2008): Las NIC y su influencia en la reforma contable. Servicio de Publicaciones, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
Rodríguez Pérez, G. y otros (2006): Contabilidad Europea 2005. Análisis y Aplicación de las NIIF. Ed. McGrawHill, Madrid.
Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.
Epstein, B.J. y Jermakowicz, E.K. (2008): IFRS Policies and Procedures. Ed. Wiley & Sons.

Haskins y otros (2000): *International Financial Reporting and Analysis. A Contextual Emphasis*. Ed. McGrawHill.  
<http://www.iasplus.com/en>

## 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

Se valorará tanto la participación activa en clase como la realización de trabajos, actividades complementarias en el campus virtual Studium y el examen final.

Se combinará una evaluación continua con una evaluación final de las competencias alcanzadas.

### Criterios de evaluación

Para superar la asignatura, el alumno deberá haber alcanzado un grado razonable de consecución en lo que respecta al punto 4 expuesto anteriormente (Objetivos de la asignatura)

### Instrumentos de evaluación

Se utilizarán tanto medios informáticos como medios tradicionales en la evaluación de la asignatura.

El sistema de evaluación será mixto y su valoración se establece en los siguientes términos:

35% de la calificación final: se obtendrá a partir de la realización de cuestionarios en el campus virtual Studium, tras la presentación y desarrollo de cada tema, con el fin de comprobar el grado de conocimiento adquirido por el alumno

25% de la calificación final: se obtendrá a partir de trabajos realizados por el alumno, con el fin de comprobar la aplicación concreta y práctica de los conocimientos y destrezas desarrolladas

40% de la calificación final: se obtendrá a partir de un examen final, de carácter teórico-práctico. Es preciso obtener una puntuación mínima para proceder al cómputo con los otros instrumentos de evaluación.

### Recomendaciones para la evaluación.

### Recomendaciones para la recuperación.

**INGLES DE LOS NEGOCIOS (B1)**

Código	103946	Plan		ECTS	6
Carácter	Optativa	Curso	3º	Periodicidad	2º Semestre
Área	Filología Inglesa				
Departamento	Filología Inglesa				
Plataforma Virtual	Plataforma:	Studium			
	URL de Acceso:				

**Datos del profesorado**

Profesor Coordinador	Rosa Revilla Vicente	Grupo / s	1
Departamento	Filología Inglesa		
Área	Filología Inglesa		
Centro	Facultad de Economía y Empresa		
Despacho	2.8 Dpto. Filología Inglesa		
Horario de tutorías	Martes 12-13		
URL Web			
E-mail	revilros@usal.es	Teléfono	923294400 ext 1740

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

Bloque formativo al que pertenece la materia	Gestión Internacional de la Empresa y su entorno.
Papel de la asignatura dentro del Bloque formativo y del Plan de Estudios.	Conocer y comprender en lengua inglesa el papel del comercio exterior en la gestión empresarial
Perfil profesional.	Gestores de Pequeña y Mediana Empresa.

**3.- Recomendaciones previas**

El alumno que se matricule en esta asignatura deberá poseer al menos una competencia lingüística y comunicativa en lengua inglesa de nivel intermedio (A2) según el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER). Al finalizar el curso, a los alumnos que lo superen, se les acreditará un nivel B1 MCER.  
Al comienzo del curso todos los alumnos deberán realizar una prueba de nivel para comprobar su nivel y

así adecuar el curso a las deficiencias y necesidades lingüísticas de los alumnos. Los alumnos que en la prueba de nivel acrediten un nivel superior al B1, se les aconsejará que sigan el curso en régimen de tutoría donde se les pedirá la realización de unos trabajos individualizados y un examen final para superar la asignatura.

Los alumnos que no acrediten un nivel B1 deberán asistir regularmente a clase, preparar los materiales asignados para cada clase, seminario, etc., y realizar los trabajos que periódicamente se les asignen. Se espera una participación activa e informada en inglés sobre los temas propuestos para discusión y análisis.

Asimismo, la preparación y presentación oral individualizada de un tema relacionado con sus estudios de grado será parte fundamental del curso.

#### 4.- Objetivos de la asignatura

Al finalizar esta asignatura se espera que el estudiante sea capaz de:

- Poseer un nivel de lengua B1, según el Marco Europeo de Referencia para las lenguas.
- Comprender los puntos principales de textos comerciales y desenvolverse en situaciones de trabajo, de estudio o de ocio, como por ejemplo, en la mayor parte de las situaciones que pueden surgir durante un viaje por zonas donde se necesita utilizar la lengua inglesa o un viaje de negocios.
- Producir textos sencillos y coherentes sobre temas que le son familiares por sus estudios y defender su punto de vista indicando los pros y los contras de las distintas opciones tanto de forma escrita como hablada.
- Relacionarse con hablantes nativos con un grado suficiente de fluidez y naturalidad.

#### 5.- Contenidos

1. Presenting
2. Meetings
3. Marketing
4. Exchanging information
5. Job search
6. Socializing

#### 6.- Competencias a adquirir

Las competencias específicas y transversales que se desarrollan en esta asignatura contribuyen a que el alumno adquiera las establecidas en el Módulo de Gestión Internacional de la Empresa, y dentro de la Materia Entorno y Gestión Internacional, cuya relación aparece incluida en la verificación del Título de Gestión de Pequeñas y Medianas empresas .

##### Básicas/Generales.

- CG. 1. Manejar la terminología básica en lengua inglesa del comercio exterior.
- CG. 2. Conocimiento del entorno internacional.
- CG. 3. Aspectos financieros, etc.
- CG. 4. Estrategias y habilidades básicas para redactar informes y memoranda.

##### Específicas.

CE. 1 Saber reconocer y expresar en un correcto manejo de la lengua inglesa las implicaciones de los principales instrumentos de política comercial para los mercados.

CE.2 Saber utilizar el vocabulario específico y estructuras básicas en inglés de las operaciones de comercio exterior en función de sus características.

CE. 3 Saber aplicar las distintas herramientas lingüísticas para identificar y seleccionar aspectos del mercado exterior.

Transversales.

CT. 1 Saber tomar, planificar y llevar a cabo mediante los términos propios de comunicación en lengua inglesa las decisiones propias de una negociación de comercio exterior.

### 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 (15 primeras semanas del semestre) requerirán 120 horas (80% de la dedicación total; 4,8 créditos), que serán tanto de carácter tanto presencial como no presencial. Las actividades serán: — Sesiones teóricas/expositivas/magistrales de carácter presencial para la presentación de contenidos, 15 horas (10,0% sobre dedicación total; 0,6 créditos). Cubre las competencias Básicas/Generales. — Sesiones prácticas de carácter presencial, 20 horas (13,3% sobre dedicación total; 0,8 créditos): Discusión y resolución de casos prácticos. Presentación y defensa de trabajos y ejercicios. Seminarios específicos de aplicación de contenidos. Cubre las competencias Específicas y Transversales. — Sesiones de tutorías y seguimiento personalizado del alumno de carácter presencial, 7 horas (4,7% sobre dedicación total; 0,3 créditos). Cubre todas las competencias. — Trabajo del alumno ligado a sesiones teóricas/prácticas/tutorización de carácter no presencial, 78 horas (52,0% sobre dedicación total; 3,1 créditos): Lectura de documentación/material de la asignatura. Búsqueda y lectura de documentación complementaria. Realización de trabajos individuales y en grupo. Resolución de casos prácticos y ejercicios. Cubre todas las competencias. Adicionalmente, la asignatura requiere una dedicación del alumno durante el periodo de exámenes (3 últimas semanas del semestre) de 30 horas (20% de la dedicación total; 1,2 créditos), con 3 horas de carácter presencial para la realización de las pruebas de examen, y 27 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			
Prácticas	- En aula	20		
	- En el laboratorio			
	- En aula de informática			
	- De campo			
	- De visualización (visu)			
Seminarios				
Exposiciones y debates	7			
Tutorías		78		
Actividades de seguimiento online				
Preparación de trabajos				
Otras actividades (detallar)				
Exámenes	3	27		
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>		<b>105</b>	<b>150</b>

### 9.- Recursos

<b>Libros de consulta para el alumno</b>
<i>Business Result</i> Intermediate. Student's book and Workbook. Hughes, J & J. Naunton. Oxford.
<b>Otras referencias bibliográficas, electrónicas o cualquier otro tipo de recurso.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/business/talkingbusiness/">http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/business/talkingbusiness/</a></li> <li>• <a href="http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/general/talkaboutenglish/2009/02/090211_tae_bltg.shtml">http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/general/talkaboutenglish/2009/02/090211_tae_bltg.shtml</a></li> <li>• <a href="http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/business/getthatjob/">http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/business/getthatjob/</a></li> <li>• <a href="http://www.englisch-hilfen.de/en/exercises_list/alle_grammar.htm">http://www.englisch-hilfen.de/en/exercises_list/alle_grammar.htm</a></li> <li>• <a href="http://www.wordreference.com">http://www.wordreference.com</a></li> <li>• <a href="http://www.learnenglish.de/">http://www.learnenglish.de/</a></li> </ul>

## 10.- Evaluación

<b>Consideraciones Generales</b>
<p>Habrán dos sistemas de evaluación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los alumnos que sigan el régimen de tutorías deberán realizar unos trabajos individualizados y un examen final que acredite la correcta realización de los mismos.</li> <li>• Los alumnos que asistan regularmente a clase deberán realizar los trabajos que periódicamente se les soliciten a lo largo del curso, una presentación oral sobre un tema relacionado con su grado de estudios y un examen final. Así el cómputo de la nota final será obtenida de la siguiente forma: 30% presentación oral, 30 % asistencia a clase y presentación de trabajos y 40% examen final.</li> </ul>
<b>Criterios de evaluación</b>
<p>Corrección lingüística respecto a las cuatro competencias básicas del aprendizaje de una lengua extranjera:</p> <p>Corrección escrita</p> <p>Corrección oral</p> <p>Corrección comprensiva</p> <p>Corrección auditiva</p>
<b>Instrumentos de evaluación</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realización de trabajos</li> <li>2. Presentación oral</li> <li>3. Exámenes</li> </ol>
<b>Recomendaciones para la evaluación.</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Asistencia a clase</li> <li>2. Presentación de trabajos</li> <li>3. Estudio y esfuerzo</li> </ol>
<b>Recomendaciones para la recuperación.</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tutoría con el profesor para analizar los motivos de no haber superado el curso en primera convocatoria. Descubrir los fallos y subsanarlos.</li> </ol>