

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 40984 ORGANIZACION DE EMPRESAS

Grupo 1

### Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Troncal básica

### Créditos ECTS

6 Créditos ECTS

### Competencias que contribuye a desarrollar

- G.1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.
- G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.
- G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.
- T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.
- T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.
- T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.
- T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.
- T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.
- T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

E6. Diseñar y manejar sistemas de información.

E7. Conocer las funciones que intervienen en la logística integral: aprovisionamiento, producción, distribución y evaluación logística.

E10. Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.

E22. Desarrollar la capacidad emprendedora y creación de empresas comerciales.

## Objetivos/Resultados de aprendizaje

Introducir al alumno en los métodos y técnicas de dirección y organización de la empresa. Para alcanzar dicho objetivo se sigue un enfoque de procesos a través del cual, se estudiarán las funciones directivas: planificación, organización, dirección y control, destacando la importancia que tienen los recursos humanos en la actualidad como motores del cambio y del progreso en las organizaciones

## Contenidos

TEMA 1.- LA EMPRESA Y LAS ORGANIZACIONES

TEMA 2.- LA DIRECCIÓN Y LOS DIRECTIVOS.

TEMA 3.- PLANIFICACIÓN

TEMA 4.- ORGANIZACIÓN

TEMA 5.- CONTROL

TEMA 6.- FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

TEMA 7.- LA MOTIVACION

TEMA 8.- EL LIDERAZGO

TEMA 9.- LA COMUNICACIÓN

## Principios Metodológicos/Métodos Docentes

- Clases magistrales.
- Resolución de casos, lecturas,... (incluido debate y síntesis escrita)

## Criterios y sistemas de evaluación

El alumno tendrá derecho a dos opciones de evaluación:

1) Evaluación continua: por una parte se evaluarán a lo largo del curso los test, la participación en clase y los trabajos en grupo, representando el 40% de la nota final; y por otra se realizará un examen al final que representará el 60% de la nota final.

2) Evaluación con examen final, 100% de la nota final.

## Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

Para el seguimiento y comprensión de la asignatura, además del seguimiento y tutorías del profesor a nivel presencial, el alumno dispone del soporte moddle. A través de éste el alumno tendrá acceso en cualquier momento a la información más relevante de la asignatura.

A lo largo del curso se utilizarán lecturas, casos prácticos, bibliografía, direcciones web de diferentes empresas, videos, ...

## Calendario y horario

HORARIO DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS 1º GRADO EN COMERCIO. SEGUNDO CUATRIMESTRE.

Grupo 1:

- G. teoría: jueves 9-10h y viernes 10-11h.
- G. prácticas: 1A: martes 11-13h; 2A: miércoles 11-13h.

Grupo 2:

- 
- G. teoría: jueves 11-12h y viernes 12-13h.
  - G. prácticas: 3A: martes 9-11h; 4A: miércoles 9-11h.

Grupo 3:

- G. teoría: lunes y jueves 18-19h
  - G. prácticas: 5A: martes 16-18h
- 

## Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

Clases teóricas

Clases prácticas

Actividades académicamente dirigidas

Evaluación

30

30

3

Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos

Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos

Realización de trabajos , informes, memorias, ...

Preparación orientada a la evaluación

30

30

14

13

---

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

Marta Ingelmo Palomares (coordinadora)

Datos de contacto:

marta@emp.uva.es

Tfno: 983 423606

Clara de Pedro Garabito

Datos de contacto:

clara@emp.uva.es

Tfno: 983 423297

---

## Idioma en que se imparte

Castellano

---