

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

<b>Asignatura</b>	INFORMÁTICA APLICADA A LA GESTIÓN COMERCIAL II		
<b>Materia</b>	Organización de Empresas II		
<b>Módulo</b>	GESTIÓN INTEGRAL DE EMPRESAS COMERCIALES		
<b>Titulación</b>	GRADO EN COMERCIO		
<b>Plan</b>	418	<b>Código</b>	41036
<b>Periodo de impartición</b>	Primer semestre	<b>Tipo/Carácter</b>	Optativa
<b>Nivel/Ciclo</b>	GRADO	<b>Curso</b>	Cuarto
<b>Créditos ECTS</b>	6		
<b>Lengua en que se imparte</b>	Español		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	F. Victoria Cánovas Sánchez, Oscar M. González Rodríguez, David Pérez Román y Manuel Álvarez Pérez		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	<a href="mailto:vicky@emp.uva.es">vicky@emp.uva.es</a>	983 42 35 79	
	<a href="mailto:oscarg@emp.uva.es">oscarg@emp.uva.es</a>	983 42 35 79	
	<a href="mailto:david@emp.uva.es">david@emp.uva.es</a>	983 18 64 81	
	<a href="mailto:malvarez@emp.uva.es">malvarez@emp.uva.es</a>	983 42 35 79	
<b>Departamento</b>	Organización de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados		



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

### 1.1 Contextualización

Se pretende incorporar las nuevas herramientas informáticas que están siendo introducidas en el mundo del comercio en el proceso de formación de los alumnos. El objetivo estratégico es facilitar la empleabilidad de los titulados, por ello tienen que afrontar la búsqueda de empleo armados no sólo con el conocimiento sino con el dominio de ciertas herramientas de extendido uso en la empresa. De esta manera aseguramos un adecuado tránsito entre la vida académica y la profesional. De hecho, la "Declaración de Bolonia" orienta la reforma de la enseñanza universitaria en el refuerzo de las aptitudes y capacidades del estudiante frente a su nivel de conocimientos.

### 1.2 Relación con otras materias

Asignatura instrumental relacionada con aquellas disciplinas que utilicen el ordenador como herramienta de apoyo y/o trabajo.

### 1.3 Prerrequisitos

Haber superado Informática Aplicada a la Gestión Comercia I y Comercio Electrónico.



## 2. Competencias

### 2.1 Generales

- G1. 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.

### 2.2 Específicas

- E7. Conocer las funciones que intervienen en la logística integral: aprovisionamiento, producción, distribución y evaluación logística.
- E18. Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.
- E27. Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial



### 3. Objetivos

Introducir al alumno en las metodologías y herramientas actuales que son empleadas con mayor frecuencia en las empresas que se encuentran en la etapa de utilización de ERP's, SCM's y CRM's.





#### 4. Contenidos y/o bloques temáticos

##### Bloque 1: "Conceptos teóricos"

Carga de trabajo en créditos ECTS:

###### a. Contextualización y justificación

Necesidad de que los alumnos conozcan los conceptos más utilizados en Bases de Datos de forma que queden perfectamente delimitados y relacionados, poniendo especial énfasis en que debe ser un instrumento que permita no sólo almacenar información, sino procesarla, sintetizarla y presentarla de forma que sea útil a la toma de decisiones.

###### b. Objetivos de aprendizaje

- Conocer qué es un Sistema Gestos de Bases de Datos Relacional y cuáles son sus características.
- Presentar las nociones básicas de los Sistemas de Información Empresariales.
- Ofrecer una visión general de los sistemas de gestión de la empresa moderna: SCM, ERP y CRM (Gestión de la cadena de suministros, Planificación de los recursos empresariales, Gestión de las relaciones con los clientes) relacionados con el comercio electrónico.
- Desarrollar habilidades de trabajo en grupo, hacer presentaciones y exponer ante público.

###### c. Contenidos

- Sistemas de Información Empresariales
- Plataforma educativa basada en Internet (Campus virtual UVa)
- Introducción a los Sistemas de Gestión de Bases de Datos Relacionales
- Sistemas de Planificación de Recursos de una Empresa
- Sistema de Gestión de Relaciones con el Cliente
- Sistema de Gestión de la Cadena de Suministros

###### d. Métodos docentes

- Lecciones magistrales introductorias
- Introducción mediante actividades diversas.
- Utilización del Campus Virtual UVa, foros, presentación de trabajos, correo electrónico y servicios de Internet.
- Búsqueda de información de Internet (en redes educativas, documentación académica especializada y datos); tratamiento y organización de información.
- Tutorías dirigidas

###### e. Plan de trabajo

A lo largo del curso, el alumno realizará ejercicios, supuestos prácticos, estudios de casos y trabajos que se irán entregando en las fechas que indiquen los profesores

###### f. Evaluación

- En las fechas programadas por los profesores se realizarán presentaciones orales: individuales y en grupo sobre diferentes temas propuestos.
- Se calificarán los ejercicios, supuestos prácticos, estudios de casos y trabajos.
- Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica, si es necesaria, sobre los contenidos estudiados.

###### g. Bibliografía básica

- Se publicará actualizada a comienzo de cada curso

###### h. Bibliografía complementaria

- Contenido de diversos sitios Web de proveedores de ERP, SCM y CRM
- Manuales de los programas empleados Trabajos de investigación presentados en clase.
- Transparencias y apuntes publicados en la Red de Colaboración de la asignatura



**i. Recursos necesarios**

Aula con video proyector y ordenador para el profesor y ordenadores para los alumnos

**j. Temporalización**

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
0.8	Semanas 1 y 2

**Bloque 2: “Parte práctica (Utilización de un ERP)”**

Carga de trabajo en créditos ECTS:

**a. Contextualización y justificación**

Necesidad de que los alumnos conozcan las herramientas más utilizadas en Gestión y Planificación de los Recursos Empresariales de forma que queden perfectamente delimitadas y relacionadas, poniendo especial énfasis en que debe ser un instrumento que permita no sólo gestionar una empresa sino sacar un rendimiento óptimo de sus recursos en tiempo real.

**b. Objetivos de aprendizaje**

- Conocer qué es un ERP y cuáles son sus características, funciones, etc.,.
- Aprender cómo un ERP puede ser una de las ventajas estratégicas de cualquier empresa.
- Introducir las relaciones de un ERP y las nuevas tecnologías relacionadas con la Internet.

**c. Contenidos**

- ERP Openbrtavo

**d. Métodos docentes**

- Lecciones magistrales introductorias
- Introducción mediante ejemplos diversos al funcionamiento de un ERP empleando software relacionado con estos sistemas.
- Utilización de plataforma Campus virtual UVa, foros, jerarquización de trabajos, email, servicios de Internet..
- Tutorías dirigidas

**e. Plan de trabajo**

A lo largo del curso, el alumno realizará ejercicios, supuestos prácticos, estudios de casos y trabajos que se irán entregando en las fechas que indiquen los profesores

**f. Evaluación**

- A lo largo del curso, el alumno generará una empresa utilizando el ERP de forma que al final del curso defienda de forma oral los conocimientos adquiridos en el manejo del Software .
- Si fuera necesario, al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica sobre los contenidos estudiados.

**g. Bibliografía básica**

Se publicará a comienzo de cada curso la bibliografía actualizada

**h. Bibliografía complementaria**

Se publicará a comienzo de cada curso la bibliografía actualizada

**i. Recursos necesarios**

Aula con video proyector y ordenador para el profesor y ordenadores para los alumnos

**j. Temporalización**

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
5.2	Resto



## 5. Métodos docentes y principios metodológicos

- Lecciones magistrales introductorias
- Introducción mediante ejemplos diversos al funcionamiento de un ERP empleando software relacionado con estos sistemas.
- Utilización de plataforma Campus virtual UVa, foros, jerarquización de trabajos, email, servicios de Internet..
- Tutorías dirigidas



**6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura**

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	10	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	10
Clases prácticas	50	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	55
Evaluación	3	Realización de trabajos , informes, memorias,	10
		Preparación orientada a la evaluación	12
Total presencial	<b>63</b>	<b>Total no presencial</b>	<b>87</b>

**7. Sistema y características de la evaluación**

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Bloque 1	10%	Ejercicios relacionados con Bases de Datos (un máximo de un 10% de la nota)
Bloque 2	90%	La calificación se distribuirá de la siguiente forma: Presentación obligatoria de un trabajo individual (máximo un 25% de la nota) Presentación obligatoria de un trabajo en grupo (máximo un 20% de la nota) Creación de una empresa con Openbravo y entrega de un informe detallado de la misma (ambas obligatorias y un mínimo del 45% de la nota)

**CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

- **Convocatoria ordinaria:**
  - Las calificaciones obtenidas en la evaluación continua serán válidas siempre y cuando se cumpla con un mínimo de asistencia del 80%, en caso contrario, el alumno deberá realizar las pruebas de evaluación correspondientes
  - Aquellos que no superen la asignatura por evaluación continua deberán realizar un examen donde tendrán que demostrar los conocimientos adquiridos en el periodo lectivo...
- **Convocatoria extraordinaria:**
  - Aquellos que no superen la asignatura en la convocatoria ordinaria deberán realizar un examen donde tendrán que demostrar los conocimientos adquiridos en el periodo lectivo...

**8. Consideraciones finales**

- Los criterios de evaluación no son aplicables a la evaluación continua. En este caso es el profesor el que decide dependiendo de las tareas los porcentajes



- Dado que este plan de estudios se encuentra en continua en fase de actualización, los porcentajes otorgados a los procedimientos de evaluación puede ser modificados.
- Las tareas propuestas de evaluación continua finalizarán en el horario en el que están programadas. Sin posibilidad de realizarlas fuera de los periodos asignados.

