

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

<b>Asignatura</b>	JUEGO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL		
<b>Materia</b>	FINANZAS II		
<b>Módulo</b>	INICIATIVA EMPRENDEDORA		
<b>Titulación</b>	GRADO EN COMERCIO		
<b>Plan</b>	418	<b>Código</b>	
<b>Periodo de impartición</b>	SEGUNDO SEMESTRE	<b>Tipo/Carácter</b>	OPTATIVA
<b>Nivel/Ciclo</b>	GRADO	<b>Curso</b>	TERCERO/CUARTO
<b>Créditos ECTS</b>	3		
<b>Lengua en que se imparte</b>	ESPAÑOL / INGLÉS		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	GERMAN ORTEGA		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	Germán Ortega González <a href="mailto:german@emp.uva.es">german@emp.uva.es</a>		Tlfno: 983 423603
<b>Departamento</b>	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		



## **1. Situación / Sentido de la Asignatura**

---

### **1.1 Contextualización**

---

Esta asignatura es parte del módulo de iniciativa emprendedora donde se pretende conseguir que el alumno aprenda a tomar decisiones y entienda el proceso de creación de un negocio o empresa.

### **1.2 Relación con otras materias**

---

Requiere conocimientos previos de Contabilidad General y Finanzas básicas

### **1.3 Prerrequisitos**

---

NINGUNO





## 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.

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.

### 2.2 Específicas

E6. Diseñar y manejar sistemas de información.

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

E13. Ser capaz de tomar decisiones sobre la fijación de precios.

E14. Ser capaz de tomar decisiones sobre la comercialización de productos y servicios.

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

E27. Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.



### 3. Objetivos

Comprender las tareas de dirección y el proceso de toma de decisiones en la empresa.

Comprobar que los resultados de las decisiones de la empresa no dependen únicamente de los actos por ella realizados, sino también de los de la competencia.

Se capaz de trabajar en equipo





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

##### Bloque 1: "Nombre del Bloque"

Carga de trabajo en créditos ECTS:

###### a. Contextualización y justificación

El conocimiento de la empresa exige tomar decisiones en el ámbito económico-financiero que estarán ligadas al objetivo general de la empresa y vinculadas a las decisiones organizativas y comerciales

###### b. Objetivos de aprendizaje

Comprensión de la actividad económica en la empresa, en relación con la totalidad de la misma y con el entorno operativo

###### c. Contenidos

- Iniciación a los Juegos de Simulación Empresarial.
- Proceso de toma de decisiones.
- Resultados obtenidos.
- Elaboración de informes.

###### d. Métodos docentes

###### e. Plan de trabajo

- Exposición en el aula de los conceptos básicos, teorías y bases de trabajo para la realización del juego de simulación.
- Proceso de feed-back: toma de decisiones por grupos de trabajo, análisis de los resultados obtenidos y nueva toma de decisiones, en las que se simula la realidad empresarial y se valora la competencia y la incertidumbre

###### f. Evaluación

- La evaluación será continua estando en función de las decisiones tomadas y de los resultados obtenidos.
- Será obligatoria la asistencia a todas las sesiones de trabajo para la toma de decisiones.

###### g. Bibliografía básica

###### h. Bibliografía complementaria

###### i. Recursos necesarios

Aula de informática.

###### j. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
3	7.5 semanas



*Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.*

## **5. Métodos docentes y principios metodológicos**

---

Trabajo en grupo para tomar decisiones.



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

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	5	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	15
Clases prácticas	25	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	15
		Realización de trabajos , informes, memorias,	15
Total presencial	<b>30</b>	<b>Total no presencial</b>	<b>45</b>

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

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Evaluación continua	100%	Dado el carácter que tiene esta asignatura se considera <b>obligatoria</b> la asistencia a clase donde se llevarán a cabo las actividades de simulación.

**CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

- **Convocatoria ordinaria:**
- Evaluación continua asistiendo a clase todos los días debido a que se trabaja por grupos.
- **Convocatoria extraordinaria:**  
Examen escrito sobre lo visto en clase

**8. Consideraciones finales**