

IMPRESO SOLICITUD PARA VERIFICACIÓN DE TÍTULOS OFICIALES

1. DATOS DE LA UNIVERSIDAD, CENTRO Y TÍTULO QUE PRESENTA LA SOLICITUD

De conformidad con el Real Decreto 1393/2007, por el que se establece la ordenación de las Enseñanzas Universitarias Oficiales

UNIVERSIDAD SOLICITANTE	CENTRO	CÓDIGO CENTRO	
Universidad de Valladolid	Facultad de Comercio y Relaciones Laborales	47008475	
NIVEL	DENOMINACIÓN CORTA		
Grado	Comercio		
DENOMINACIÓN ESPECÍFICA			
Graduado o Graduada en Comercio por la Universidad de Valladolid			
NIVEL MECES			
2 2			
RAMA DE CONOCIMIENTO	CONJUNTO		
Ciencias Sociales y Jurídicas	No		
CAMPO DE ESTUDIO			
Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, márketing, comercio, contabilidad y turismo			
HABILITA PARA EL EJERCICIO DE PROFESIONES REGULADAS	NORMA HABILITACIÓN		
No			
SOLICITANTE			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
Mª TERESA PARRA SANTOS	Vicerrectora de Ordenación Académica		
REPRESENTANTE LEGAL			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
Mª TERESA PARRA SANTOS	Vicerrectora de Ordenación Académica		
RESPONSABLE DEL TÍTULO			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
José Antonio Salvador Insúa	Decano de la Facultad de Comercio y Relaciones Laborales		
2. DIRECCIÓN A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN			
A los efectos de la práctica de la NOTIFICACIÓN de todos los procedimientos relativos a la presente solicitud, las comunicaciones se dirigirán a la dirección que figure en el presente apartado.			
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	MUNICIPIO	TELÉFONO
Palacio de Santa Cruz. Plaza de Santa Cruz, 8	47002	Valladolid	983184284
E-MAIL	PROVINCIA	FAX	
vicerecutora.ordenacion@uva.es	Valladolid	983186461	



### 3. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

De acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, se informa que los datos solicitados en este impreso son necesarios para la tramitación de la solicitud y podrán ser objeto de tratamiento automatizado. La responsabilidad del fichero automatizado corresponde al Consejo de Universidades. Los solicitantes, como cedentes de los datos podrán ejercer ante el Consejo de Universidades los derechos de información, acceso, rectificación y cancelación a los que se refiere el Título III de la citada Ley Orgánica 3/2018, sin perjuicio de lo dispuesto en otra normativa que ampare los derechos como cedentes de los datos de carácter personal.

El solicitante declara conocer los términos de la convocatoria y se compromete a cumplir los requisitos de la misma, consintiendo expresamente la notificación por medios telemáticos a los efectos de lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

	En: Valladolid, AM 17 de noviembre de 2025
	Firma: Representante legal de la Universidad



## 1. DESCRIPCIÓN DEL TÍTULO

### 1.1. DATOS BÁSICOS

NIVEL	DENOMINACIÓN ESPECÍFICA	CONJUNTO	CONVENIO	CONV. ADJUNTO
Grado	Graduado o Graduada en Comercio por la Universidad de Valladolid	No		Ver Apartado 1: Anexo 1.

#### LISTADO DE MENCIONES

No existen datos

RAMA	ISCED 1	ISCED 2
Ciencias Sociales y Jurídicas	Administración y gestión de empresas	

#### CAMPO DE ESTUDIO

Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, márketing, comercio, contabilidad y turismo

#### NO HABILITA O ESTÁ VINCULADO CON PROFESIÓN REGULADA ALGUNA

#### AGENCIA EVALUADORA

Agencia para la Calidad del Sistema Universitario de Castilla y León

#### UNIVERSIDAD SOLICITANTE

Universidad de Valladolid

#### LISTADO DE UNIVERSIDADES

CÓDIGO	UNIVERSIDAD
019	Universidad de Valladolid

#### LISTADO DE UNIVERSIDADES EXTRANJERAS

CÓDIGO	UNIVERSIDAD
No existen datos	

#### LISTADO DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES

No existen datos

### 1.2. DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS EN EL TÍTULO

CRÉDITOS TOTALES	CRÉDITOS DE FORMACIÓN BÁSICA	CRÉDITOS EN PRÁCTICAS EXTERNAS
240	60	18
CRÉDITOS OPTATIVOS	CRÉDITOS OBLIGATORIOS	CRÉDITOS TRABAJO FIN GRADO/ MÁSTER
45	108	9

  

LISTADO DE MENCIONES	
MENCIÓN	CRÉDITOS OPTATIVOS
No existen datos	

### 1.3. Universidad de Valladolid

#### 1.3.1. CENTROS EN LOS QUE SE IMPARTE

LISTADO DE CENTROS	
CÓDIGO	CENTRO
47008475	Facultad de Comercio y Relaciones Laborales

#### 1.3.2. Facultad de Comercio y Relaciones Laborales

##### 1.3.2.1. Datos asociados al centro

TIPOS DE ENSEÑANZA QUE SE IMPARTEN EN EL CENTRO		
PRESENCIAL	SEMIPRESENCIAL	VIRTUAL
Sí	No	No

  

PLAZAS DE NUEVO INGRESO OFERTADAS		
PRIMER AÑO IMPLANTACIÓN	SEGUNDO AÑO IMPLANTACIÓN	TERCER AÑO IMPLANTACIÓN



180	180	180
<b>CUARTO AÑO IMPLANTACIÓN</b>	<b>TIEMPO COMPLETO</b>	
180	<b>ECTS MATRÍCULA MÍNIMA</b>	<b>ECTS MATRÍCULA MÁXIMA</b>
<b>PRIMER AÑO</b>	60.0	90.0
<b>RESTO DE AÑOS</b>	36.0	90.0
	<b>TIEMPO PARCIAL</b>	
	<b>ECTS MATRÍCULA MÍNIMA</b>	<b>ECTS MATRÍCULA MÁXIMA</b>
<b>PRIMER AÑO</b>	30.0	36.0
<b>RESTO DE AÑOS</b>	24.0	36.0
<b>NORMAS DE PERMANENCIA</b>		
<a href="http://bocyl.jcyl.es/boletines/2013/10/01/pdf/BOCYL-D-01102013-5.pdf">http://bocyl.jcyl.es/boletines/2013/10/01/pdf/BOCYL-D-01102013-5.pdf</a>		
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	Sí
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	



## 2. JUSTIFICACIÓN, ADECUACIÓN DE LA PROPUESTA Y PROCEDIMIENTOS

Ver Apartado 2: Anexo 1.

### 3. COMPETENCIAS

3.1 COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES
<b>BÁSICAS</b>
CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio
CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio
CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía
<b>GENERALES</b>
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.
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.
<b>3.2 COMPETENCIAS TRANSVERSALES</b>
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.
<b>3.3 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS</b>
E1 - Conocer los principios y fundamentos de marketing.
E2 - Presentar la metodología para identificar los mercados prioritarios atendiendo a las características propias de cada empresa.
E3 - Saber analizar y aplicar los conceptos, principios y técnicas para elaborar un plan de marketing.
E4 - Desarrollar estrategias de marketing.
E5 - Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.
E6 - Diseñar y manejar sistemas de información.
E7 - Conocer las funciones que intervienen en la logística integral: aprovisionamiento, producción, distribución y evaluación logística.
E8 - Conocer las condiciones de implantación y gestión de puntos de venta.
E9 - Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial.
E10 - Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.
E11 - Conocer las diversas herramientas de comunicación comercial (publicidad, fuerza de ventas, relaciones públicas, promoción de ventas y propaganda).
E12 - Aprender a gestionar un equipo de ventas y las técnicas promocionales.
E13 - Ser capaz de tomar decisiones sobre la fijación de precios.
E14 - Ser capaz de tomar decisiones sobre la comercialización de productos y servicios.
E15 - Saber gestionar las relaciones con los clientes.
E16 - Comprender los principios del comportamiento del consumidor y las variables que lo condicionan.
E17 - Conocer y utilizar los conceptos matemáticos y estadísticos para formalizar y analizar situaciones de ámbito comercial.
E18 - Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.
E19 - Dominar una lengua extranjera (inglés, francés, alemán) orientada a la actividad comercial.
E20 - Ser capaz de gestionar una operación internacional de importación/exportación.
E21 - Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.
E22 - Desarrollar la capacidad emprendedora y creación de empresas comerciales.
E23 - Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.
E24 - Buscar las fuentes de estudio de la actividad comercial y analizarlas en su contexto histórico.
E25 - Conocer los conceptos fundamentales de la economía.
E26 - Comprender la génesis y desarrollo, a lo largo del tiempo y del espacio, de los procesos económicos.
E27 - Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.
<b>4. ACCESO Y ADMISIÓN DE ESTUDIANTES</b>
<b>4.1 SISTEMAS DE INFORMACIÓN PREVIO</b>
Ver Apartado 4: Anexo 1.
<b>4.2 REQUISITOS DE ACCESO Y CRITERIOS DE ADMISIÓN</b>



La Universidad de Valladolid no dispone actualmente de una normativa propia relativa al acceso y requisitos de acceso y admisión. Los requisitos de acceso deberán ser los establecidos en la normativa vigente que incluye los requisitos generales para el acceso a estudios universitarios oficiales de grado se especifican en el Capítulo II del Real Decreto 412/2014. De acuerdo con dicha normativa, podrán acceder a estudios de grado quienes reúnan alguno de los siguientes requisitos:

- Estudiantes en posesión del título de Bachiller del Sistema Educativo Español o de otro declarado equivalente.
- Estudiantes en posesión del título de Bachillerato Europeo o del diploma de Bachillerato internacional.
- Estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios de Bachillerato o Bachiller procedentes de sistemas educativos de Estados miembros de la Unión Europea o de otros Estados con los que se hayan suscrito acuerdos internacionales aplicables a este respecto, en régimen de reciprocidad.
- Estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios homologados al título de Bachiller del Sistema Educativo Español, obtenidos o realizados en sistemas educativos de Estados que no sean miembros de la Unión Europea con los que no se hayan suscrito acuerdos internacionales para el reconocimiento del título de Bachiller en régimen de reciprocidad, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 4 del Real Decreto 412/2014.
- Estudiantes en posesión de los títulos oficiales de Técnico Superior de Formación Profesional, de Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño o de Técnico Deportivo Superior perteneciente al Sistema Educativo Español, o de títulos, diplomas o estudios declarados equivalentes u homologados a dichos títulos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo del Real Decreto 412/2014.
- Estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios, diferentes de los equivalentes a los títulos de Bachiller, Técnico Superior de Formación Profesional, Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño, o de Técnico Deportivo Superior del Sistema Educativo Español, obtenidos o realizados en un Estado miembro de la Unión Europea o en otros Estados con los que se hayan suscrito acuerdos internacionales aplicables a este respecto, en régimen de reciprocidad, cuando dichos estudiantes cumplan los requisitos académicos exigidos en dicho Estado miembro para acceder a sus Universidades.
- Personas mayores de veinticinco años que superen la prueba de acceso establecida en el Real Decreto 412/2014.
- Personas mayores de cuarenta años con experiencia laboral o profesional en relación con una enseñanza. A efectos de este tipo de acceso, la experiencia laboral o profesional deberá ser acreditada mediante una resolución favorable del Rector de la Universidad en la que conste la calificación obtenida en la fase de valoración de méritos, según la resolución de 19 de marzo de 2018, de la Dirección General de Universidades e Investigación de la Junta de Castilla y León.
- Personas mayores de cuarenta y cinco años que superen la prueba de acceso establecida en el Real Decreto 412/2014.
- Estudiantes en posesión de un título universitario oficial de Grado, Máster o título equivalente.
- Estudiantes en posesión de un título universitario oficial de Diplomado universitario, Arquitecto Técnico, Ingeniero Técnico, Licenciado, Arquitecto, Ingeniero, correspondientes a la anterior ordenación de las enseñanzas universitarias o título equivalente.
- Estudiantes que hayan cursado estudios universitarios parciales extranjeros o españoles, o que habiendo finalizado los estudios universitarios extranjeros no hayan obtenido su homologación en España y deseen continuar estudios en una universidad española. En este supuesto, será requisito indispensable que la universidad correspondiente les haya reconocido al menos 30 créditos ECTS.
- Estudiantes que estuvieran en condiciones de acceder a la Universidad según ordenaciones del Sistema Educativo Español anteriores a la Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre.

La admisión a los estudios de Grado universitario oficial viene regulada con carácter general en el Capítulo III del Real Decreto 412/2014, de 6 de junio. De acuerdo con este Real Decreto, la Universidad publicará con la debida antelación toda la información necesaria sobre los procedimientos de admisión, pudiendo exigir pruebas adicionales en materias relevantes relacionadas con el perfil de acceso al Grado.

A continuación, se enumeran estos criterios en función del origen del alumnado:

1. Las Universidades podrán bien determinar la admisión a las enseñanzas universitarias oficiales de Grado utilizando exclusivamente el criterio de la calificación final obtenida en el Bachillerato, o bien fijar procedimientos de admisión, en cualquiera de los supuestos que se indican a continuación:

a. Estudiantes en posesión del título de Bachiller del Sistema Educativo Español o declarado equivalente.

b. Estudiantes que se encuentren en posesión del título de Bachillerato Europeo en virtud de las disposiciones contenidas en el convenio por el que se establece el Estatuto de las Escuelas Europeas; estudiantes que hubieran obtenido el Diploma del Bachillerato Internacional, expedido por la Organización del Bachillerato Internacional, y estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios de Bachillerato o Bachiller procedentes de sistemas educativos de Estados miembros de la Unión Europea o de otros Estados con los que se hayan suscrito acuerdos internacionales aplicables a este respecto, en régimen de reciprocidad, siempre que dichos estudiantes cumplan los requisitos académicos exigidos en sus sistemas educativos para acceder a sus Universidades.

2. Las Universidades fijarán en todo caso procedimientos de admisión a las enseñanzas universitarias oficiales de Grado, en los siguientes supuestos:

a. Estudiantes en posesión de los títulos oficiales de Técnico Superior de Formación Profesional, de Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño, o de Técnico Deportivo Superior del Sistema Educativo Español, o en posesión de títulos, diplomas o estudios homologados o declarados equivalentes a dichos títulos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 4 del Real Decreto 412/2014.

b. Estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios equivalentes al título de Bachiller del Sistema Educativo Español, procedentes de sistemas educativos de Estados miembros de la Unión Europea o los de otros Estados son los que se hayan suscrito acuerdos internacionales aplicables a este respecto, en régimen de reciprocidad, cuando dichos estudiantes no cumplan los requisitos académicos exigidos en sus sistemas educativos para acceder a sus Universidades.

c. Estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios, obtenidos o realizados en sistemas educativos de Estados que no sean miembros de la Unión Europea con los que no se hayan suscrito acuerdos internacionales para el reconocimiento del título de Bachiller en régimen de reciprocidad, homologados o declarados equivalentes al título de Bachiller del Sistema Educativo Español, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 4 del Real Decreto 412/2014.

3. Las Universidades podrán fijar procedimientos de admisión a las enseñanzas universitarias oficiales de Grado, en los supuestos que se indican a continuación:

a. Estudiantes en posesión de un título universitario oficial de Grado, Máster o título equivalente.



b. Estudiantes en posesión de un título universitario oficial de Diplomado universitario, Arquitecto Técnico, Ingeniero Técnico, Licenciado, Arquitecto, Ingeniero, correspondientes a la anterior ordenación de las enseñanzas universitarias o título equivalente.

c. Estudiantes que hayan cursado estudios universitarios parciales extranjeros o españoles, o que habiendo finalizado los estudios universitarios extranjeros no hayan obtenido su homologación o equivalencia en España y deseen continuar estudios en una Universidad española. En este supuesto, será requisito indispensable que la Universidad correspondiente les haya reconocido al menos 30 créditos ECTS.

d. Estudiantes que estuvieran en condiciones de acceder a la universidad según ordenaciones del Sistema Educativo Español anteriores a la Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre.

e. Estudiantes en posesión de títulos, diplomas o estudios diferentes de los equivalentes a los títulos de Bachiller, Técnico Superior de Formación Profesional, Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño, o de Técnico Deportivo Superior del Sistema Educativo Español, obtenidos o realizados en un Estado miembro de la Unión Europea o en otros Estados con los que se hayan suscrito acuerdos internacionales aplicables a este respecto, en régimen de reciprocidad, cuando dichos estudiantes cumplan los requisitos académicos exigidos en dicho Estado miembro para acceder a sus Universidades.

4. En los supuestos que se indican a continuación, los estudiantes deberán cumplir los requisitos que se indican en este Real Decreto:

a. Personas mayores de veinticinco años que superen la prueba de acceso establecida en este Real Decreto.

b. Personas mayores de cuarenta años que acrediten experiencia laboral o profesional en relación con una enseñanza.

c. Personas mayores de cuarenta y cinco años que superen la prueba de acceso establecida en este Real Decreto.

Finalmente, todos aquellos estudiantes que cumplan los requisitos académicos correspondientes y quieran acceder al Grado deberán solicitar su admisión a través del proceso general de preinscripción de la Universidad de Valladolid.

Asimismo, a nivel autonómico, están definidos unos criterios de adjudicación de plazas acordados por la Comisión Coordinadora del Distrito Único de Castilla y León para las cuatro Universidades Públicas de la Comunidad conforme al Anexo II de la RESOLUCIÓN de 22 de mayo de 2020, de la Dirección General de Universidades e Investigación, por la que se dispone la publicación del Acuerdo de 21 de mayo de 2020, de la Comisión Coordinadora del Distrito Único de Castilla y León, sobre la admisión en las enseñanzas universitarias oficiales de grado en las universidades públicas de Castilla y León. Este acuerdo se publica anualmente por lo que, en cada curso académico, se atenderá a los que determine la citada Comisión.

4.2	Condiciones o pruebas de acceso especiales.
-----	---

No están previstas condiciones o pruebas de acceso especiales para el acceso a esta titulación.

#### 4.3 APOYO A ESTUDIANTES

La Universidad de Valladolid tiene definido un procedimiento de apoyo y orientación a los estudiantes una vez matriculados. Este procedimiento se establece en dos momentos diferenciados en función del estudiante al que va dirigido:

1. El procedimiento de apoyo y orientación a los alumnos de primera matrícula.
2. El procedimiento de apoyo y orientación al resto de alumnos.

Esta diferencia se establece por la naturaleza de la problemática específica que afecta al momento de acceso al mundo de la educación superior, estableciendo así mecanismos de información, apoyo y orientación de carácter especial a los alumnos de primera matrícula con los siguientes objetivos:

- Facilitar el ingreso de los estudiantes recién matriculados a la universidad, así como apoyar el desarrollo del primer año de formación universitaria.
- Mejorar el conocimiento que sobre nuestra universidad tiene dichos estudiantes y su entorno.
- Proporcionar al propio personal docente información sobre los conocimientos y la adecuación a la formación universitaria con la que acceden tales estudiantes.
- Iniciar el proceso de tutoría y seguimiento de los estudiantes de la Universidad de Valladolid en su primer y, sin duda, más complejo curso universitario.

De esta forma se establecen dos tipos de acciones genéricas:

- Aquellas que son establecidas por la Universidad con carácter general y cuya responsabilidad de realización recae en los servicios centrales de la propia institución.
- Aquellas que son descritas con carácter general, dentro del catálogo de acciones de apoyo y orientación a estudiantes de nuevo ingreso, pero que cada centro es responsable de aplicar o no según las necesidades y características de la formación impartida y del perfil del alumno de nuevo ingreso.

Por otra parte, con independencia de estas acciones, el centro puede diseñar y desarrollar las que consideren oportunas siempre y cuando se realicen de manera coordinada con los servicios centrales de la universidad y se facilite también a través de tales acciones la oportuna información de carácter institucional. Así, la Universidad de Valladolid se dota de un mecanismo estándar de apoyo a nuevos estudiantes, pero al mismo tiempo permite la flexibilidad de las acciones facilitando la adaptación a la formación impartida, a las características del centro y al perfil del alumno de nuevo ingreso.

Las acciones a las que se acaba de hacer referencia son diversas, destacando las siguientes:



- Creación y distribución de materiales de información y divulgación:** dentro del apartado de información y difusión, hemos descrito documentación, distribuida en varios formatos, que tiene como objeto permitir un mejor conocimiento de nuestra Universidad. De esta forma, a través de productos como la *Guía de la Oferta Formativa de la UVa*, la *Guía de Matrícula*, la *Guía del Alumno*, *Un Vistazo a la UVa*, *La UVa en Cifras*, *El Centro*, *en Cifras*, la propia página Web de la Universidad de Valladolid, y otros productos más específicos como los que hacen referencia a servicios concretos como el Servicio de Deportes -entre otros-, a prácticas en empresas, a estudios en el extranjero, o la propia *tarjeta Uva*, configuran un sistema de información muy útil para el alumno. Además, la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid edita su propia *¿Guía del Alumno?*, que se proporciona de forma gratuita a todos los alumnos que se matriculan en el Centro, en la que se informa sobre los grupos, horarios, asignaturas, profesores que lo imparten, fechas de exámenes, normativa interna para el cambio de las fechas de examen y el reglamento de ordenación académica de la UVA.
- Realización de acciones de **divulgación y orientación** de carácter grupal, generales o de centro por medio del programa **¿Conoce la UVa?**. En este sentido, la Universidad de Valladolid organiza acciones de información que facilitan a los nuevos alumnos un conocimiento inicial de quién es quién en la Institución, dónde se encuentran los centros y servicios de utilidad para el estudiante, cuál es el funcionamiento de los mismos y cómo acceder a ellos. Al mismo tiempo se programan cursos de introducción general al funcionamiento de la universidad donde se presentan por parte de los responsables académicos y los responsables administrativos de los distintos servicios el funcionamiento de éstos. Así por ejemplo, los estudiantes reciben información detallada sobre aspectos académicos y organizativos de la universidad, sobre la estructura y los órganos de decisión, las posibilidades de participación estudiantil, los programas de intercambio y movilidad, las becas y ayudas, las prácticas, deportes,...
- Acciones de diagnóstico de conocimientos básicos necesarios o recomendables para cursar la titulación elegida. En este sentido, existe la posibilidad, según la titulación, de realizar unos test de nivel que permitan conocer a los responsables académicos el estado de los nuevos alumnos respecto a las materias que van a impartir y la situación respecto a las competencias que se van a desarrollar. El test no tiene un carácter sumativo, sino únicamente de puesta en situación, tanto para los nuevos alumnos, como para los responsables académicos, información que es de mucho interés para facilitar el desarrollo de los programas formativos a través de un mejor conocimiento de quienes lo van a recibir.
- Acciones de fortalecimiento de conocimientos básicos a través de formación específica o **¿Cursos Cero?**. En esta línea, si se cree conveniente y de forma sistemática, o bien de forma esporádica una vez analizado el nivel cognitivo de los estudiantes de primer año, se establecen cursos cero de apoyo, refuerzo o nivelación en contenidos disciplinares o nucleares inherentes a la titulación que comienzan a desarrollar los estudiantes. Esto es, se sientan las bases propias de algunas de las materias y competencias que empezarán a ser desarrolladas en la propia titulación y que permiten cubrir posibles *¿gap?* de conocimientos, así como mejorar la orientación hacia dicha titulación.
- Sistemas de mentoría por alumnos de cursos superiores a través del programa de **¿Apoyo Voluntario entre Alumnos UVa? AVaUVa**: Existe la posibilidad de desarrollar la figura del estudiante mentor, programa que permite, a un estudiante de cursos superiores, con ciertas características académicas, de resultados probados o de participación en la vida universitaria, desarrollar tareas de orientación, apoyo e información a un alumno o a un grupo de alumnos de nuevo ingreso. Dicha actividad estará supervisada por un responsable académico que diseñará las acciones de interés más adecuadas a la vista de la situación de los estudiantes de nuevo ingreso. Este programa de apoyo no sólo genera beneficios a los alumnos de nuevo ingreso, como puede ser un mejor y más rápido ingreso en la vida universitaria, sino que también facilita un mayor conocimiento de estos alumnos a los responsables académicos de la titulación correspondiente. Por otra parte, el alumno mentor desarrolla habilidades y competencias de carácter transversal relacionadas con sus habilidades sociales.
- Sistemas de orientación y tutoría individual de carácter inicial:** La Universidad de Valladolid tiene establecido un sistema de orientación y tutoría de carácter general desarrollado a través de tres acciones y que permiten que el alumno se sienta acompañado a lo largo del programa formativo ayudándole a desarrollar las competencias específicas o transversales previstas. Este sistema se estructura en tres figuras: la tutoría vinculada a materias, la vinculada a programas de prácticas y la relacionada con la titulación en su faceta más global. Este sistema, que describimos más adelante, comienza con la asignación a cada estudiante de un tutor general de titulación quien, independientemente de las pruebas de nivel, cursos cero o acciones de información en las que participe, será responsable de apoyar al estudiante de forma directa, o bien a través de los programas mentor, de los servicios de orientación y apoyo generales de la propia universidad y de los programas de orientación y apoyo propios del centro, cuando existan. Para ello realizará una evaluación de intereses y objetivos del alumno, elaborará planes de acciones formativas complementarias, ayudará a fijar programa de ítems a conseguir, establecerá reuniones de orientación y seguimiento, y cuantas otras acciones considere oportunas con el fin de orientar y evaluar los progresos del alumno a lo largo de su presencia en la titulación.
- Sesiones de acogida:** La E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid el primer día de clase lleva a cabo dos sesiones informativas, una para los alumnos de nuevo ingreso del turno de mañana y otra para los del turno de tarde. En ese acto se les da la bienvenida a un Centro con más de 120 años de historia, se les presenta al equipo directivo y se les da unas orientaciones generales sobre la vida académica del Centro relacionadas con las materias que se van a impartir, los grupos y los horarios, los sistemas de evaluación, la asistencia a clase, la forma de obtener créditos de libre configuración y las diversas actividades que organiza el Centro a lo largo del año. En estas sesiones también participa la directora de la biblioteca que informa sobre el funcionamiento de la misma y asesora a los nuevos alumnos sobre el modo en que pueden utilizar sus servicios.

El procedimiento de apoyo, orientación y tutoría para el resto de alumnos tiene como objetivos:

- Acompañar y apoyar al estudiante en el proceso de aprendizaje y desarrollo de las competencias propias de su titulación.
- Permitir al estudiante participar activamente no sólo en la vida universitaria, sino también en el acercamiento al mundo laboral hacia el que se orienta la titulación elegida.
- Dar a conocer al estudiante el horizonte profesional relacionado con su titulación y facilitarle el acceso a su desarrollo profesional una vez finalizada la titulación.
- Evaluar la evolución equilibrada en el programa formativo apoyando en la toma de decisiones.

El procedimiento de apoyo, orientación y tutoría se lleva a cabo a través de las siguientes acciones:

- Conocimiento e información sobre el funcionamiento de la Universidad de Valladolid, **¿Conoce la UVa?**. Si bien esta es una acción dirigida a los alumnos de nuevo ingreso, se facilita información sobre la misma con carácter general permitiendo que cualquier alumno, independientemente del año que curse, pueda conocer en profundidad el entorno universitario y las oportunidades que se ofrecen.
- Servicios de información sobre las actividades de la Universidad de Valladolid: **¿La UVa al día?**. Dentro de este epígrafe se encuentra todos los medios de información institucionales, de centro, o de aquellos servicios o organismos relacionados, que facilitan información sobre todo tipo de actividades de interés que pueden ser consultados por los estudiantes a través de distintos canales como:
  - Medios de comunicación de la Universidad.
  - Web de la UVa.
  - Sistemas de información físico de los centros.
  - ...
- Sistema de orientación y tutoría académica y competencial.** Este sistema desarrollado a través de dos modelos coordinados y complementarios de tutoría, facilita la evolución del estudiante a través del programa formativo elegido y el desarrollo de las competencias relacionadas, ya sean específicas o transversales, con el fin de facilitar la consecución de los conocimientos y competencias que le capaciten profesionalmente al finalizar el programa formativo. Para ello, se han diseñado dos tipos de tutorías, una de acompañamiento a lo largo de la titulación y otra específica de materia:
  - Sistema de orientación de titulación: esta orientación se ofrece a través de los/las tutores/as académicos/as de la titulación. Se trata de una figura transversal que acompaña y asesora al estudiante a lo largo de su trayectoria académica, detecta cuándo existe algún obstáculo o dificultad y trabaja conjuntamente con el resto de tutores en soluciones concretas. La finalidad de este modelo de orientación es facilitar a los estudiantes herramientas y ayuda necesaria para que puedan conseguir con éxito tanto las metas académicas como las profesionales marcadas, ayudándole en su integración universitaria, en su aprovechamiento del itinerario curricular elegido y en la toma de decisiones académicas, en particular las orientadas a la realización de prácticas y de actividades complementarias.
  - Sistemas de orientación de materia: esta orientación la lleva a término el profesor propio de cada asignatura con los estudiantes matriculados en la misma. La finalidad de esta orientación es planificar, guiar, dinamizar, observar y evaluar el proceso de aprendizaje del estudiante teniendo en cuenta su perfil, sus intereses, sus necesidades, sus conocimientos previos, etc.



El plan de acción tutoría, dentro del marco general descrito por la Universidad, será desarrollado por el centro, que es el responsable del programa formativo, y de la consecución de los resultados por parte de sus alumnos.

La tutoría, ya sea de uno u otro tipo, independientemente de que la formación sea de carácter presencial o virtual, podrá llevarse a cabo de forma presencial o apoyarse en las tecnologías que permitan la comunicación virtual.

1. Sistema de **tutoría académica complementaria**.

- Sistemas de mentoría por parte de alumnos de cursos superiores a través del programa de 'Apoyo Voluntario entre Alumnos UVa' AVaUVa. Este sistema, descrito ya entre aquellos dirigidos a los alumnos de primer año, puede ser utilizado para apoyar a estudiantes con determinadas dificultades que necesiten un apoyo especial, convirtiéndose así en una herramienta de utilidad que el tutor general de la titulación puede elegir para potenciar determinadas soluciones para uno o un grupo de alumnos concretos.

2. **Orientación profesional específica** dentro del programa formativo. El programa formativo lleva consigo el desarrollo práctico del mismo así como un enfoque dirigido al desarrollo profesional por medio de las competencias establecidas. Por ello, el enfoque práctico y profesional tiene que tener cabida a través de prácticas de acercamiento y conocimiento de los ámbitos profesionales en los que el futuro titulado habrá de trabajar.

- Sistema de tutoría de las prácticas externas para estudiantes, ya sean académicas o no, de carácter nacional o internacional. La formación práctica dirigida a desarrollar las competencias correspondientes establecidas en el programa formativo se realiza a través de sistemas de prácticas externas y académicas. Así, los estudiantes desarrollan un programa descrito, planificado y tutelado por personal académico y agentes externos que comprueban que dicho programa se está llevando a cabo de la forma adecuada y que los resultados son los pretendidos. Del mismo modo, a través de la relación continua con el estudiante en prácticas y entre ambos tutores, o bien por medio de los distintos sistemas de evaluación fijados, pueden detectarse problemas formativos y buscar soluciones concretas.
- Cursos de orientación profesional específicos que presenten distintos escenarios profesionales y distintas posibilidades que nuestros estudiantes han de contemplar a la hora de planificar su futuro laboral. Para ellos se cuenta con la presencia de profesionales y expertos de múltiples sectores.

3. **Orientación profesional genérica**. Si el fin de nuestros programas formativos es desarrollar unas competencias que puedan capacitar académicamente y profesionalmente a nuestros estudiantes, es lógico contemplar dentro del sistema de orientación y apoyo una serie de acciones que faciliten el ingreso al mercado laboral. Para ello, hemos diseñado una serie de acciones de capacitación y servicios, que pueden ser utilizados por nuestros estudiantes como:

- Cursos de orientación profesional: Cursos de duración corta que ponen en contacto al estudiante con herramientas necesarias en el mercado laboral tales como cómo diseñar un currículo, cómo afrontar una entrevista,...
- Cursos de creación de empresas: Se pretende potenciar el espíritu emprendedor a través de cursos cortos que facilitan las herramientas necesarias para la práctica ideas emprendedoras.
- Servicio de información y orientación profesional de la Universidad de Valladolid: A través de este servicio se facilita información relacionada con el mercado laboral y las salidas profesionales a las que el estudiante puede acceder, además de facilitar un trato directo y personal y proporcionar herramientas e información concreta a las demandas específicas del alumno.
- Feria de empleo de la Universidad de Valladolid: UVa empleo y FiBest. La Universidad de Valladolid realiza una feria de empleo con carácter anual que permite poner en contacto a estudiantes con empresas e instituciones así como desarrollar una serie de actividades con el objeto de mejorar el conocimiento de éste por parte de nuestros alumnos y facilitar el acceso al primer empleo.

4. **Orientación profesional y apoyo a la inserción laboral**. La Universidad de Valladolid cuenta con un servicio de empleo que, más allá de la asistencia a los estudiantes, se ocupa de dar servicio a los titulados de nuestra Universidad permitiendo cerrar el ciclo con el apoyo para la inserción laboral de calidad. De esta forma, se plantean servicios como:

- Sistema de tutoría de las prácticas de inserción laboral para titulados, ya sean de carácter nacional o internacional que, al igual que las prácticas para estudiantes, permiten el desarrollo de prácticas profesionales con el objeto de facilitar la inserción laboral de los mismos y cuentan con el apoyo de tutores académicos y agentes externos que velan por el buen desarrollo del programa de prácticas descrito de acuerdo con las competencias propias de la titulación, promoviendo la inserción laboral de calidad.
- Orientación profesional y apoyo en la búsqueda de empleo: Servicio de apoyo, información y orientación para aquellos titulados universitarios que están buscando empleo, ya sea por cuenta ajena o propia, a través de servicios personalizados y herramientas de información sobre ofertas, herramientas para la búsqueda de empleo, etc.

a)	Acciones de difusión que el centro realiza directamente.
----	--

- CURSO DE PREPARACIÓN PARA LOS ESTUDIOS DE CIENCIAS EMPRESARIALES
- CURSO DE ESPECIALISTA UNIVERSITARIO EN ECONOMÍA Y CONSUMO
- MÁSTER UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE INDUSTRIAS CULTURALES
- MÁSTER UNIVERSITARIO EN CONSULTORÍA Y GESTIÓN DE PROCESOS DE DESARROLLO ORGANIZATIVO
- CURSO MONOGRÁFICO: ECONOMÍA DE LOS MUSEOS. ANÁLISIS Y EXPERIENCIAS
- JORNADAS DE EVALUACIÓN Y CONSULTORÍA
- JORNADAS SOBRE '¿NUEVAS ENERGÍAS, IMPACTO SOCIAL Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA'
- JORNADAS DE EMPRENDEDORES
- CERTAMEN DEL EMPRESARIO DEL AÑO
- CONGRESO NACIONAL PARA LA ENSEÑANZA DE LA LENGUA CHINA. Organizado junto con el Centro Cultural Chino.
- CURSO INTENSIVO DE CHINO COMUNICATIVO Y COMERCIAL
- CURSOS DE HINDI en colaboración con la Casa de la India y la Fundación General de la Uva (Departamento de Formación).
- CICLO DE CONFERENCIAS SOBRE ECONOMÍAS Y SOCIEDADES DE AUSTRALASIA
- SEMINARIOS ACADÉMICOS DEL CONSEJO SOCIAL. ACTUALIDAD SOCIOLABORAL EN CASTILLA Y LEÓN
- ENTREGA DE PREMIOS DE DEPORTE
- PLAN ANUAL DE VISITAS A EMPRESAS (Emina / Matarromera, Viviero de Empresas, Emilio Esteban, S.A., BMC Maderas, Renault España, INDITEX, etc).
- PREMIO EXTRAORDINARIO DE DIPLOMATURA
- TALLER DE CREACIÓN DE EMPRESAS
- PREMIO CREACIÓN DE EMPRESAS. Organizado por la Asociación Certamen Empresario del Año, en colaboración con el Consejo Social de la Universidad de Valladolid, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid, Ayuntamiento de Valladolid, Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE) y Seniors Españoles para la Colaboración Técnica (SECOT).

4.4 SISTEMA DE TRANSFERENCIA Y RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS

Reconocimiento de Créditos Cursados en Enseñanzas Superiores Oficiales no Universitarias

MÍNIMO	MÁXIMO
0	144



Reconocimiento de Créditos Cursados en Títulos Propios	
MÍNIMO	MÁXIMO
0	0
<b>Adjuntar Título Propio</b>	

Ver Apartado 4: Anexo 2.

Reconocimiento de Créditos Cursados por Acreditación de Experiencia Laboral y Profesional	
MÍNIMO	MÁXIMO
0	36

Se aplicará la normativa de reconocimiento de créditos que esté en vigor en la Universidad de Valladolid. Actualmente es la **Normativa de reconocimiento y transferencia de créditos de la Universidad de Valladolid en los Títulos de Grado y Máster Universitario realizados conforme al Real Decreto 1393/2007:**

**(Aprobada en Consejo de Gobierno de 6 de marzo de 2009 y modificada en Comisión Permanente de 1 de junio de 2012 y, posteriormente, en Comisión Permanente de 17 de junio de 2016)**

## PREÁMBULO

Uno de los objetivos fundamentales del conocido como Proceso de Bolonia es el de favorecer la movilidad de los estudiantes, movilidad que ha de ser entendida tanto entre universidades de diferentes países como entre universidades de un mismo país e incluso entre titulaciones de la misma universidad. Este objetivo queda perfectamente recogido en el Real Decreto 1393/2007 el cual exige a las universidades a través de su Artículo 6.1. el diseño de un instrumento que facilite dicha movilidad en términos de normativa de reconocimiento y transferencia de créditos, normativa que la Universidad de Valladolid aprobó en sesión ordinaria de Consejo de Gobierno de 6 de marzo de 2009. La aprobación posterior del Real Decreto 861/2010 por el que se modifica el Real Decreto 1393/2007 introduciendo, entre otras modificaciones, nuevas posibilidades en materia de reconocimiento de créditos, la reciente aprobación, por otra parte, de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible y de la Ley Orgánica 4/2011, de 11 de marzo, complementaria de la Ley de Economía Sostenible, por la que se modifican las Leyes Orgánicas 5/2002, de 19 de julio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, y 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, que marcan líneas directrices para el reconocimiento mutuo de competencias y créditos entre la Formación Profesional asociada a ciclos formativos de grado superior y las titulaciones de grado universitarias y, por otra parte, la reciente aprobación del Real Decreto 1618/2011, de 14 de noviembre, sobre reconocimiento de estudios en el ámbito de la Educación Superior, hacen de las normativas de reconocimiento y transferencia de créditos un elemento clave para la modernización de las universidades en términos de organización de nuevos entornos integrados de educación superior más permeables y globalizados.

Por otra parte, la Ley Orgánica 4/2007 (LOMLOU) de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001 (LOU) de 21 de diciembre, introduce en su preámbulo la posibilidad de validar, a efectos académicos, la experiencia laboral o profesional, siguiendo los criterios y recomendaciones de las diferentes declaraciones europeas para dar adecuada respuesta a las necesidades de formación a lo largo de toda la vida y abrirse a quienes, a cualquier edad, deseen acceder a su oferta cultural o educativa. Inspirado en estas premisas, y teniendo en cuenta que nuestra Universidad tiene entre sus objetivos formativos tanto fomentar la movilidad de nuestros estudiantes como permitir su enriquecimiento y desarrollo personal y académico, la UVa se dota del siguiente sistema de reconocimiento y transferencia de créditos aplicable a sus estudiantes que modifica y actualiza la normativa correspondiente aprobada en 2008 dando debida respuesta a la legislación vigente, a la experiencia acumulada en los últimos años y a la necesidad de seguir avanzando hacia mecanismos que faciliten la configuración de itinerarios formativos flexibles centrados en la formación permanente y en la adquisición de competencias.

## TÍTULO PRELIMINAR

Disposiciones generales

Artículo 1. Objeto y ámbito de aplicación

La presente normativa tiene por objeto la regulación del sistema de reconocimiento y transferencia de créditos en las enseñanzas universitarias oficiales de grado y Máster contempladas en el RD 1393/2007 por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.



## Artículo 2. Los sistemas de reconocimiento y transferencia

El sistema de reconocimiento está basado en créditos y en la acreditación de competencias.

### TÍTULO PRIMERO

#### Capítulo Primero.- El reconocimiento de créditos

#### Artículo 3. Concepto

Se entiende por reconocimiento la aceptación por una universidad de los créditos que, habiendo sido obtenidos en unas enseñanzas oficiales, en la misma u otra universidad, son computados en otras distintas a efectos de la obtención de un título oficial.

#### Artículo 4. Condiciones generales

4.1. Salvo las excepciones contempladas en esta normativa, sólo son susceptibles de reconocimiento aquellos créditos cursados en estudios universitarios oficiales.

4.2. Los trabajos de fin de grado o máster no podrán ser objeto de reconocimiento al estar orientados ambos a la evaluación global del conjunto de competencias asociadas al título.

4.3. En el caso de títulos oficiales que habiliten para el ejercicio de profesiones reguladas, para los que el Gobierno haya establecido las condiciones a las que han de adecuarse los planes de estudios, se reconocerán automáticamente los créditos de los módulos definidos en la correspondiente norma reguladora. En caso de no haberse superado íntegramente un determinado módulo, el reconocimiento se llevará a cabo por materias o asignaturas en función de las competencias y conocimientos asociados a las mismas.

4.4. En virtud de lo dispuesto en el artículo 36 de la LOMLOU, y de acuerdo con los criterios y directrices que fije el Gobierno o, en su caso, la Comunidad Autónoma de Castilla y León, la Universidad de Valladolid podrá reconocer validez académica a la experiencia laboral o profesional. o a otras enseñanzas de educación superior.

4.5. El número de créditos que sean objeto de reconocimiento a partir de experiencia laboral o profesional o de enseñanzas universitarias no oficiales no podrá ser superior, en su conjunto, al 15 por ciento del total de créditos que constituyen el plan de estudios.

4.6. El reconocimiento de los créditos mencionados en el apartado anterior no incorporará calificación de los mismos por lo que no computarán a efectos de baremación del expediente.

#### Artículo 5. Reconocimiento preceptivo de materias básicas entre títulos de grado de la misma rama de conocimiento.

5.1. Siempre que el título al que se pretende acceder pertenezca a la misma rama de conocimiento, serán objeto de reconocimiento al menos 36 créditos correspondientes a materias de formación básica de dicha rama de acuerdo con el Anexo II del Real Decreto 1393/2007 sin que necesariamente deba establecerse una correspondencia entre créditos de formación básica de la titulación de origen y créditos de formación básica de la titulación de destino en la cual podrán contemplarse asignaturas o materias de carácter obligatorio u optativo.

5.2. Serán también objeto de reconocimiento los créditos obtenidos en aquellas otras materias de formación básica pertenecientes a la rama de conocimiento del título al que se pretende acceder.

5.3. El resto de los créditos podrán ser reconocidos por la Universidad teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos adquiridos, bien en otras materias o enseñanzas cursadas por el estudiante o bien asociados a una previa experiencia profesional y los previstos en el plan de estudios o que tengan carácter transversal.

5.4. Si como consecuencia de estos supuestos de reconocimiento no se pudiese establecer una correspondencia entre las materias a ser reconocidas y las previstas en el plan de estudios del título de que se trate, se incluirán las materias de origen, con su calificación correspondiente, en el expediente del alumno.

5.5. En el caso de que el número de créditos superados en una materia o asignatura de formación básica sea inferior al establecido en la titulación a la que se pretende acceder, el centro determinará la necesidad o no de completar los créditos de la materia de destino y, en su caso, los complementos formativos necesarios para ello.



Artículo 6. Reconocimiento de créditos en estudios de grado por la realización de actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación.

6.1. Los estudiantes podrán solicitar el reconocimiento de hasta 6 créditos del total del plan de estudios en el que se encuentren matriculados de acuerdo con el Reglamento de Reconocimiento de Otras Actividades Universitarias en los Estudios de Grado de la Universidad de Valladolid.

6.2. Las actividades que, a propuesta de centros, departamentos, institutos, servicios u otras entidades, de acuerdo con la normativa anterior, sean susceptibles de reconocimiento, deberán responder necesariamente a los tres criterios siguientes:

- Carácter formativo de la actividad (incluyendo mecanismos claros de control, seguimiento y evaluación)
- Apertura de la oferta a la comunidad universitaria (no dirigida explícitamente a un colectivo concreto vinculado a una titulación específica)
- Transversalidad (formación integral del estudiante o en competencias genéricas y, en ningún caso, formación ligada a una asignatura específica).

Artículo 7. El reconocimiento de prácticas externas

Podrán ser objeto de reconocimiento las prácticas externas que formen parte de títulos universitarios oficiales, según la adecuación de éstas a las competencias perseguidas en el título al que se accede, y en un número máximo de créditos igual al máximo previsto en ese título.

Artículo 8. El reconocimiento de la experiencia laboral o profesional

8.1. El reconocimiento de créditos por experiencia laboral o profesional se realizará siempre analizando la correspondencia entre las competencias propias del título de grado o máster correspondiente y las adquiridas en el marco de la propia experiencia que habrán de ser, en todo caso, debidamente acreditadas.

8.2. El reconocimiento, en su caso, de la experiencia laboral o profesional se aplicará en primer lugar a créditos vinculados a prácticas externas, pasando a continuación a analizar el eventual reconocimiento por créditos de asignaturas optativas y, finalmente, obligatorias.

8.3. En el caso de solicitudes de reconocimiento de créditos de formación básica por experiencia laboral o profesional sólo se atenderán aquellas que se realicen en el marco de titulaciones vinculadas a profesiones reguladas y siempre y cuando esta posibilidad estuviese contemplada en la correspondiente memoria de verificación de la titulación.

8.4. En todos los casos contemplados en este artículo y en las condiciones asimismo establecidas el número de créditos que pueden ser objeto de reconocimiento será de un máximo de 6 ECTS por cada cuatro meses de experiencia laboral o profesional.

Artículo 9. El reconocimiento de créditos de títulos de técnico superior de formación profesional, técnico deportivo superior y graduado en enseñanzas artísticas.

9.1. El reconocimiento de créditos se realizará teniendo en cuenta la adecuación de las competencias, conocimientos y resultados de aprendizaje o capacidades entre las materias conducentes a la obtención de títulos de grado y los módulos o materias del correspondiente título de Técnico Superior.

9.2. Cuando entre los títulos de Graduado de Enseñanzas Artísticas, Técnico Superior de Formación Profesional, Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño y Técnico Deportivo Superior y aquellos a los que conducen las enseñanzas universitarias de grado que se pretenden cursar exista una relación directa, las Universidades de Castilla y León garantizarán el reconocimiento de un mínimo de 36, 30, 30 y 27 créditos ECTS, respectivamente. En ningún caso, los estudios reconocidos podrán superar el 60% de los créditos del plan de estudios del grado universitario

que se pretende cursar.

9.3. Para determinar la relación directa entre los títulos universitarios de grado y los títulos de Graduado de Enseñanzas Artísticas, de Técnico Superior de Formación Profesional, Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño y de Técnico Deportivo Superior, deberán cumplirse los criterios siguientes:

1. Los resultados de aprendizaje o capacidades terminales de los ciclos formativos deben corresponderse con competencias fundamentales del grado universitario.



2. En aquellos grados universitarios que habilitan para el ejercicio de profesiones reguladas, los resultados de aprendizaje o capacidades terminales de los ciclos formativos deberán corresponderse, al menos, con competencias fijadas en las órdenes ministeriales que establecen los requisitos para la verificación de dichos grados universitarios.
3. La coincidencia señalada en los apartados anteriores deberá ser, al menos, del 75% en términos de competencias desarrolladas o, en su caso, del grado de desarrollo de las correspondientes competencias.
4. La coincidencia o similitud de la carga lectiva de los módulos reconocidos, medida en créditos ECTS, no deberá ser inferior a los créditos de las materias o asignaturas correspondientes del grado universitario.

9.4. Cuando no se establezca relación directa entre los títulos universitarios de grado y los títulos de Graduado de Enseñanzas Artísticas, de Técnico Superior de Formación Profesional, Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño o de Técnico Deportivo Superior, pero sí con la rama de conocimiento a la que pertenece el grado universitario, podrán reconocerse créditos de módulos relacionados con determinadas materias del grado universitario, sin sujeción a lo establecido en el apartado segundo de este artículo.

9.5. En los casos en los que sí se establezca relación directa serán objeto de reconocimiento los créditos superados en el ámbito de la formación práctica de los ciclos formativos siempre que ésta sea de similar naturaleza a la proporcionada en el grado universitario y dicha formación práctica se encuentre en alguno de los siguientes supuestos:

1. Las prácticas externas curriculares en enseñanzas artísticas superiores de grado.
2. El módulo profesional de Formación en Centros de Trabajo de las enseñanzas de formación profesional de grado superior.
3. Los créditos asignados a la fase de formación práctica en empresas, estudios y talleres de las enseñanzas profesionales de grado superior de artes plásticas y diseño.
4. Los créditos asignados a la fase o módulo de Formación Práctica de las enseñanzas deportivas de grado superior.

En todo caso, si se establece relación directa entre los títulos universitarios de grado y los títulos de Graduado de Enseñanzas Artísticas, de Técnico Superior de Formación Profesional, Técnico Superior de Artes Plásticas y Diseño o de Técnico Deportivo Superior, la formación práctica señalada en los cuatro supuestos anteriores podrá ser objeto de reconocimiento total o parcial, previo análisis de su naturaleza y de la correspondencia entre las competencias adquiridas en la formación recibida en el ciclo formativo y la requerida o pretendida en el grado universitario.

9.6. El reconocimiento de créditos por prácticas se vinculará a las prácticas externas del grado universitario si bien estos créditos podrán ser empleados como complemento de otros créditos del ciclo formativo de cara al reconocimiento de estos últimos por diferentes materias del grado universitario de destino, si se estima oportuno.

9.7. No podrá ser objeto de reconocimiento o convalidación los créditos correspondientes a:

1. Los trabajos de fin de grado de las enseñanzas artísticas superiores.
2. Los módulos de obra final o de proyecto integrado de las enseñanzas profesionales de artes plásticas y diseño.
3. Los módulos profesionales de proyecto de las enseñanzas de formación profesional.
4. Los módulos de proyecto final de las enseñanzas deportivas.

Artículo 10. El reconocimiento de créditos cursados en Títulos Propios.

10.1. Los créditos procedentes de títulos propios podrán, excepcionalmente, ser objeto de reconocimiento en un porcentaje superior al señalado en el Artículo 4.5 de esta normativa o, en su caso, ser objeto de reconocimiento en su totalidad siempre que el correspondiente título propio haya sido extinguido y sustituido por un título oficial.

10.2. A tal efecto, en la memoria de verificación del nuevo plan de estudios propuesto y presentado a verificación se hará constar tal circunstancia y se deberá acompañar a la misma, además de lo dispuesto en el Anexo I del Real Decreto 861/2010, el diseño curricular relativo al título propio, en el que conste: número de créditos, planificación de las enseñanzas, objetivos, competencias, criterios de evaluación, criterios de calificación y obtención de la nota media del expediente, proyecto final de grado o de máster, etc., a fin de que la Agencia de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA) o el órgano de evaluación que la Ley de las comunidades autónomas determinen, compruebe que el título que se presenta a verificación guarda la suficiente identidad con el título propio anterior y se pronuncie en relación con el reconocimiento de créditos propuesto por la universidad.

10.3. En todo caso, la Universidad de Valladolid incluirá y justificará en la memoria de los planes de estudios que presente a verificación los criterios de reconocimiento de créditos a que se refiere este artículo.

Artículo 11. El reconocimiento de créditos en enseñanzas de grado por estudios universitarios oficiales correspondientes a anteriores ordenaciones.

11.1. En caso de extinción de una titulación diseñada conforme a sistemas universitarios anteriores al Real Decreto 1393/2007 por implantación de un nuevo título de grado, la adaptación del estudiante al plan de estudios de este último implicará el reconocimiento de créditos superados en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las asignaturas superadas por el estudiante y lo previsto en el plan de estudios de la titulación de grado.



11.2. Cuando las competencias y conocimientos a los que hace referencia el apartado anterior no estén explicitados o no puedan deducirse, se tomarán como referencia el número de créditos y los contenidos de las asignaturas superadas.

11.3. Igualmente se procederá al reconocimiento de las asignaturas superadas que tengan carácter transversal.

11.4. Las pautas anteriores se concretarán, para cada nuevo título de grado, en un cuadro de equivalencias en el que se relacionarán las materias o asignaturas del plan o planes de estudios que se extinguen con sus equivalentes en el plan de estudios de la titulación de grado, en función de los conocimientos y competencias que deben alcanzarse en este último.

11.5. En el caso de estudios parciales previos realizados en la Universidad de Valladolid o en otra universidad española o extranjera, sin equivalencia en los nuevos títulos de grado, se podrán reconocer los créditos de las materias o asignaturas cursadas en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las materias superadas y las previstas en el plan de estudios de destino.

11.6. Quienes estando en posesión de un título oficial de Licenciado, Arquitecto, Ingeniero, Diplomado, Arquitecto Técnico o Ingeniero Técnico, accedan a las enseñanzas conducentes a la obtención de un título de grado obtendrán el reconocimiento de créditos que proceda en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las asignaturas superadas y los previstos en el plan de estudios de la titulación de grado, o por su carácter transversal.

#### Artículo 12. El reconocimiento de créditos en enseñanzas de máster

12.1. Como norma general, sólo podrán ser objeto de reconocimiento en titulaciones de máster los créditos superados en otros estudios oficiales de máster o de doctorado.

12.2. Excepcionalmente, podrán reconocerse en estudios de máster créditos superados en estudios de grado de la misma o de distinta rama de conocimiento siempre que dichos estudios de grado no hayan sido requisito propio de admisión al máster objeto de la solicitud de reconocimiento de créditos y hayan obtenido la adscripción al nivel 3 del Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior.

12.3. Los créditos superados en cualquiera de las condiciones recogidas en los dos apartados anteriores podrán ser reconocidos teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las asignaturas o materias de que se trate y las previstas en el plan de estudios de destino, o bien teniendo en cuenta su carácter transversal.

12.4. Quienes estando en posesión de un título oficial de Licenciado, Arquitecto o Ingeniero que tenga reconocido con carácter oficial la correspondencia con el nivel 3 del Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior, accedan a las enseñanzas conducentes a la obtención de un título oficial de máster podrán obtener reconocimiento de créditos por materias previamente superadas, en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las asignaturas o materias superadas y los previstos en el plan de estudios de las enseñanzas de máster.

#### Artículo 13. Reconocimiento de créditos en programas de movilidad.

Los estudiantes de la Universidad de Valladolid que participen en programas de movilidad nacionales o internacionales mediante los cuales cursen un periodo de estudios en otras universidades o instituciones de Educación Superior, obtendrán el reconocimiento que se derive del acuerdo académico correspondiente, acorde con las previsiones contenidas

en el RD 1393/2007 y en la presente normativa.

#### Capítulo Segundo.- La transferencia

#### Artículo 14. Concepto.

Se entiende por transferencia el proceso a través del cual la Universidad de Valladolid incluye en sus documentos académicos oficiales acreditativos de las enseñanzas seguidas por cada estudiante, la totalidad de los créditos obtenidos en enseñanzas oficiales cursadas con anterioridad, en la misma u otra universidad, que no hayan conducido a la obtención de un título oficial.

#### Artículo 15. Incorporación al expediente académico



Los créditos transferidos de acuerdo con el procedimiento anterior deberán incorporarse en el expediente académico del estudiante de forma que queden claramente diferenciados de los créditos utilizados para la obtención del título correspondiente.

## TÍTULO SEGUNDO

Capítulo Primero. - Las comisiones de reconocimiento y transferencia

Artículo 16. La Comisión de Reconocimiento y Transferencia de la Universidad de Valladolid.

16.1. La Universidad de Valladolid, a través de su Consejo de Gobierno, creó una Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos propia con el fin primordial de establecer los parámetros de coordinación, cooperación y reconocimiento mutuo entre centros y titulaciones de la Universidad de Valladolid, así como con respecto a otras universidades y centros de enseñanza superior para la participación conjunta en el procedimiento de reconocimiento y transferencia, velando por el respeto de tal procedimiento a los sistemas de garantía de calidad propios de la Universidad.

16.2. La Comisión de Reconocimiento y Transferencia de la Universidad de Valladolid está compuesta por:

1. El vicerrector con competencias en materia de ordenación académica y el vicerrector con competencias en materia de estudiantes, que alternarán la presidencia en periodos de dos cursos académicos consecutivos.
2. El jefe del Servicio de Alumnos y Gestión Académica que actuará como secretario.
3. Un decano o director de centro que forme parte de la comisión delegada de Consejo de Gobierno con competencias en materia de ordenación académica.
4. Un decano o director de centro que forme parte de la comisión delegada de Consejo de Gobierno con competencias en materia de estudiantes.
5. Dos estudiantes, uno por cada una de las dos comisiones mencionadas previamente.

16.3. La Comisión de Reconocimiento y Transferencia de la Universidad de Valladolid ostenta las competencias siguientes:

1. Velar por el correcto funcionamiento de las comisiones de centro o titulación responsables de los procedimientos de reconocimiento y transferencia de créditos.
2. Velar por el correcto desarrollo de la normativa de reconocimiento y transferencia de la Universidad de Valladolid, promoviendo cuantas acciones sean necesarias para alcanzar sus fines y evitando interpretaciones discrepantes o dispares de la misma.
3. Impulsar procesos de reconocimiento y transferencia que fomenten la movilidad tanto nacional como internacional de los estudiantes de la Universidad de Valladolid.
4. Crear, publicar y actualizar un catálogo de reconocimiento y transferencia de créditos que permita automatizar cuantas solicitudes encuentren precedente en dicho catálogo.
5. Elaborar anualmente la propuesta final de actividades a reconocer de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 5 del Reglamento de reconocimiento de otras actividades universitarias en los estudios de grado de la Universidad de Valladolid.
6. Informar los recursos interpuestos ante el rector contra resoluciones de reconocimiento y transferencia de créditos.
7. Cuantas competencias adicionales le sean delegadas.

Artículo 17. Las comisiones de reconocimiento y transferencia de los centros.

Los centros podrán crear una comisión de reconocimiento y transferencia de centro que colabore con la Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la Universidad de Valladolid en la consecución de sus fines y que elabore las propuestas de resolución de las solicitudes de reconocimiento y transferencia de créditos de los alumnos matriculados, en el mismo, que así lo soliciten. Alternativamente, en el caso de no crearse tal comisión, las competencias mencionadas previamente serán asumidas por los correspondientes Comités de Título o Comités Intercentros en su caso. En el caso de titulaciones de grado o máster interuniversitario se atenderá a lo contemplado en el correspondiente convenio de colaboración entre universidades y siempre de conformidad con las normativas que en este sentido establezcan las universidades participantes.

Capítulo Segundo.- Los procesos de reconocimiento y transferencia

Artículo 18. Las solicitudes de reconocimiento y transferencia



18.1. Las solicitudes de reconocimiento se presentarán en el centro en el que se encuentre matriculado el estudiante, en los plazos que se habiliten al efecto.

18.2. Los expedientes de reconocimiento de créditos se tramitarán a solicitud del interesado, se deberá aportar la documentación justificativa de los créditos obtenidos y su contenido académico, indicando los módulos, materias o asignaturas que somete a consideración.

18.3. Las solicitudes de reconocimiento de créditos tendrán su origen en materias o asignaturas realmente cursadas y superadas; en ningún caso se referirán a materias o asignaturas previamente reconocidas, convalidadas o adaptadas.

18.4. En el caso de solicitudes de reconocimiento de créditos por experiencia laboral o profesional la documentación a presentar junto con la solicitud será el contrato de trabajo, cuando proceda, la vida laboral u hoja de servicios y una memoria de la actividad profesional realizada con especial descripción de las tareas y competencias desarrolladas.

18.5. Los expedientes de transferencia de créditos se tramitarán a petición del interesado. A estos efectos, mediante escrito dirigido al decano o director del centro y en los plazos que se establezcan para la matrícula, indicarán si han cursado anteriormente otros estudios oficiales sin haberlos finalizado, aportando, en caso de no tratarse de estudios de la Universidad de Valladolid, la documentación justificativa que corresponda.

#### Artículo 19. La resolución de las solicitudes de reconocimiento y transferencia

19.1. La resolución de las solicitudes de reconocimiento y transferencia de créditos corresponderá a los decanos y directores de centro.

19.2. El trámite de resolución de la solicitud de reconocimiento incluirá, de forma preceptiva, informe motivado de la Comisión de Reconocimiento y Transferencia del centro o, en su caso, del comité correspondiente de acuerdo con lo previsto en el Sistema Interno de Garantía de Calidad y en el artículo 17 de esta normativa.

19.3. En el caso de solicitudes de reconocimiento de créditos por experiencia laboral o profesional la comisión responsable de valorar la pertinente solicitud puede requerir mayor información a través de una entrevista personal a concertar con el solicitante.

19.4. La resolución deberá dictarse en un plazo máximo de tres meses.

19.5. En el proceso de reconocimiento quedarán reflejadas de forma explícita aquellas materias o asignaturas que no deberán ser cursadas por el estudiante por considerarse que las competencias correspondientes han sido ya adquiridas.

19.6. Los créditos cursados y superados por los estudiantes podrán utilizarse más de una vez para su reconocimiento en otras titulaciones; sin embargo, los que figuren en el expediente del estudiante como "reconocidos" que, por tanto, no han sido cursados, no podrán ser utilizados para posteriores reconocimientos.

19.7. Los acuerdos adoptados en materia de reconocimiento de créditos serán recurribles en alzada ante el Rector, de acuerdo con lo previsto en los Estatutos de la Universidad de Valladolid.

#### Artículo 20. La publicación de tablas de reconocimiento

Las secretarías de los centros mantendrán actualizadas tablas de reconocimiento a partir de las actuaciones llevadas a cabo en esta materia, las cuales serán públicas y permitirán a los estudiantes, en su caso, conocer anticipadamente las asignaturas, materias o módulos que le serán reconocidos.

### Capítulo Tercero.- Sobre el expediente

#### Artículo 21. Las calificaciones

21.1. La calificación de las materias o asignaturas reconocidas será la misma calificación de las materias o asignaturas que han dado origen al reconocimiento. En caso necesario, se realizará la media ponderada cuando varias materias o asignaturas conlleven el reconocimiento de una (o varias) en la titulación de destino.

21.2. Si el certificado que aporta el estudiante únicamente contemplase calificación cualitativa en alguna materia o asignatura, se asignará a ésta la calificación numérica que corresponda, de acuerdo con el siguiente baremo:



- Aprobado: 5.5
- Notable: 7.5
- Sobresaliente: 9
- Matrícula de Honor: 10.

21.3. Cuando las materias o asignaturas de origen no tengan calificación, los créditos reconocidos figurarán como ¿reconocidos¿ y no se computarán a efectos del cálculo de la nota media del expediente.

#### Artículo 22. El Suplemento Europeo al Título

Todos los créditos obtenidos por el estudiante en enseñanzas oficiales cursados en cualquier universidad, los transferidos, los reconocidos y los superados para la obtención del correspondiente título, serán incluidos en su expediente académico y reflejados en el Suplemento Europeo al Título regulado en el Real Decreto 1044/2003 de 1 de agosto, previo abono de los precios públicos que, en su caso, establezca la Comunidad Autónoma de Castilla y León en la correspondiente norma reguladora.

### DISPOSICIONES ADICIONALES

#### Disposición Adicional Primera

Se faculta a la Comisión de Reconocimiento y Transferencia de la Universidad de Valladolid para resolver cuantas cuestiones no previstas surjan de la aplicación de este Reglamento.

#### Disposición Adicional Segunda

En coherencia con el valor asumido de la igualdad de género, todas las denominaciones que en este Reglamento hacen referencia a órganos de gobierno unipersonales, de representación y de miembros de la comunidad universitaria y se efectúan en género masculino, cuando no hayan sido sustituidos por términos genéricos, se entenderán hechas indistintamente en género femenino, según el sexo del titular que los desempeñe.

#### Disposición Derogatoria

A la entrada en vigor del presente Reglamento quedará derogada cualquier disposición normativa de igual o inferior rango que contradiga o se oponga a lo dispuesto en el mismo.

#### Disposición Final

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Boletín Oficial de Castilla y León sin perjuicio de su publicación en los Tablones de Anuncios de la Universidad de Valladolid.

### 4.5 CURSO DE ADAPTACIÓN PARA TITULADOS

#### NÚMERO DE CRÉDITOS

63

#### Plan de estudios del curso de equivalencia o curso puente para obtención del título de Grado en Comercio.

Los Diplomados en Ciencias Empresariales podrán obtener el título de Grado en Comercio tras superar los créditos que a continuación se proponen:

	Tipo	ECTS	Ubicación	Obs.
Lengua Extranjera II (Inglés)	OB	6	1º Semestre	(1)
Técnicas de Comunicación	OB	6	1º Semestre	
Gestión de Ventas y Proceso Comercial	OB	6	1º Semestre	
Comercio Electrónico	OB	6	2º Semestre	(1)



Financiación de PYMEs y Operaciones Comerciales	OB	6	2º Semestre	
Aplicaciones sectoriales del Marketing	OB	6	2º Semestre	
Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)	OB	12	Anual	(2)
Prácticas Externas II (en Empresas o Instituciones)	OB	6	Anual	(2)
Trabajo Fin de Grado	OB	9	Anual	

- Se ofertará un solo grupo (80 alumnos) por cada curso académico, por lo que será necesario realizar un proceso de selección.

**Observaciones:**

1-La única asignatura que es posible convalidar para los alumnos de la Diplomatura en Ciencias Empresariales es la de Lengua Extranjera II (Inglés) y solo para un reducido grupo de alumnos que la hayan cursado como optativa. El resto de asignaturas son totalmente nuevas y específicas del Grado en Comercio.

2- Los alumnos que hayan realizado prácticas en empresas, y éstas puedan ser acreditadas ante el Comité Responsable del Reconocimiento de Créditos de la titulación, podrán optar a su convalidación, hasta un máximo de 9 créditos.



## 5. PLANIFICACIÓN DE LAS ENSEÑANZAS

<b>5.1 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS</b>		
Ver Apartado 5: Anexo 1.		
<b>5.2 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
Clases teóricas (lección magistral)		
Clases prácticas/seminarios/laboratorio		
Tutorías grupales o individuales		
Otras actividades		
Evaluación y su preparación		
<b>5.3 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.4 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
Exámenes puntuales		
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales		
<b>5.5 SIN NIVEL 1</b>		
<b>NIVEL 2: ENTORNO ECONÓMICO</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Mixta	Ciencias Sociales y Jurídicas	Economía
<b>ECTS NIVEL2</b>		
<b>ECTS OPTATIVAS</b>	<b>ECTS OBLIGATORIAS</b>	<b>ECTS BÁSICAS</b>
18		18
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
12	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Historia Económica del Comercio</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
6		



<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Economía Española y Mundial</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Áreas Geográficas del Comercio Internacional</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	



No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Introducción a la Teoría Económica</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
6		
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Microeconomía</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Macroeconomía</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No



GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprensión de la dinámica de los procesos históricos</li> <li>• Planificación, elección y utilización de los instrumentos de análisis en historia económica</li> <li>• Comprensión de mapas, gráficos y cuadros estadísticos de historia económica</li> <li>• Elaboración y análisis de un caso práctico de una empresa comercial</li> <li>• Comprensión de conceptos relacionados con la economía y el mundo del comercio</li> <li>• Comprensión de artículos y libros de historia económica y capacidad crítica y reflexiva para valorar informes y obtener conclusiones de los mismos</li> <li>• Conocimiento del funcionamiento de la estructura económica que sirva como apoyo en la toma de decisiones empresariales</li> <li>• Diseño de un proceso de investigación económica</li> <li>• Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones económicas</li> <li>• Elaboración de un informe de investigación económica</li> <li>• Conductas y actitudes analíticas, de rigor y de trabajo sistemático en la realización de observaciones por parte de los estudiantes</li> <li>• Comprensión de conceptos relacionados con la actividad económica y las consecuencias de los cambios que puedan producirse</li> <li>• Comprensión de artículos de investigación económica y capacidad crítica y reflexiva para valorar informes y obtener conclusiones de los mismos</li> <li>• Comprensión del funcionamiento básico de una economía de mercado</li> <li>• Comprensión de las posibilidades y limitaciones de la política económica</li> <li>• Facilitar la toma de decisiones económicas por parte del alumno en la vida diaria</li> <li>• Fomentar la capacidad crítica y reflexiva</li> <li>• Resolver problemas de carácter económico</li> </ul>		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Economía: conceptos y problemas fundamentales</li> <li>• Análisis de los principales agentes económicos</li> <li>• Estudio del funcionamiento de los mercados</li> <li>• Evolución de los procesos económicos y del comercio internacional hasta la crisis energética de 1973</li> <li>• El proceso de globalización de la economía mundial</li> <li>• Crecimiento y desarrollo: Una economía abierta</li> <li>• Factores de crecimiento de la economía española y relaciones comerciales exteriores. Situación actual y perspectivas</li> <li>• Principales áreas geográficas del comercio internacional: Unión Europea, U.S.A., Canadá, Japón, China, India, Sureste Asiático, Iberoamérica, Economías de la antigua Unión Soviética y otros países del resto del mundo</li> </ul>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
<p><b>Justificación del módulo:</b></p> <p>En esta materia se intentan explicar la evolución histórica y la situación actual de la economía española, así como su relación con las economías del resto del mundo, con la finalidad de que los alumnos tengan un conocimiento de las características de nuestro sistema económico y del contexto internacional en el que se va a desenvolver la empresa para desarrollar su actividad. Asimismo, la Teoría Económica proporciona al alumno unos conocimientos del análisis económico que le permiten generar una visión global de la economía, y de esta manera poder manejar con facilidad la terminología y comprender las situaciones que se producen en un entorno económico dinámico. Los alumnos manejarán conceptos y herramientas básicas de análisis que les servirán también para la comprensión de otras materias, permitiéndoles una visión más formalizada del funcionamiento de los mercados, así como de la aplicación de las diferentes políticas monetarias y fiscales, y podrán evaluar las implicaciones de diferentes contextos económicos.</p>		
<p><b>Actividades formativas:</b></p> <p>El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 12,7 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 10,9 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 5,5 ECTS 4. Otras actividades: 3,1 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 3,8 ECTS</p>		
<p><b>Más información sobre los sistemas de evaluación:</b> Las asignaturas que conforman este módulo van a realizar un proceso de evaluación continua (ver detalles en la ficha de cada asignatura) con los siguientes porcentajes medios: Exámenes puntuales: 52 % Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales: 48% Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua.</p>		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
<p>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.</p>		
<p>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.</p>		



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.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
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.		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
E2 - Presentar la metodología para identificar los mercados prioritarios atendiendo a las características propias de cada empresa.		
E5 - Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.		
E16 - Comprender los principios del comportamiento del consumidor y las variables que lo condicionan.		
E24 - Buscar las fuentes de estudio de la actividad comercial y analizarlas en su contexto histórico.		
E25 - Conocer los conceptos fundamentales de la economía.		
E26 - Comprender la génesis y desarrollo, a lo largo del tiempo y del espacio, de los procesos económicos.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas (lección magistral)	317.5	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	272.5	100
Tutorías grupales o individuales	137.5	100
Otras actividades	77.5	0



Evaluación y su preparación	95	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
Exámenes puntuales	52.0	52.0
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales	48.0	48.0
<b>NIVEL 2: ENTORNO LEGISLATIVO</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Mixta	Ciencias Sociales y Jurídicas	Derecho
<b>ECTS NIVEL2</b>		
<b>ECTS OPTATIVAS</b>	<b>ECTS OBLIGATORIAS</b>	<b>ECTS BÁSICAS</b>
21	18	6
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
6		
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
6	12	
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Fundamentos del Derecho</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
6		
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No



GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Contratos Civiles Especiales		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	3	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Derecho Comercial		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
6		
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Contratos Mercantiles		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	



LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Derecho del Mercado		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Urbanismo Comercial		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	3	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral



DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
	6	
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Fiscalidad de las Operaciones Comerciales II		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	3	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
	6	
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No



GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	

**5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

- Capacitar al alumno para la comprensión de conceptos relacionados con la realidad del mundo de los negocios comerciales
- Capacitar al alumno para el análisis de problemas y situaciones nuevas en función de las obligaciones aceptadas
- Aprender conocimientos jurídicos claves para la toma de acuerdos y celebración de contratos
- Capacitar al alumno en la decisión de celebrar uno u otro tipo de contrato
- Capacitar al alumno para aprender por descubrimiento, es decir, enseñar a aprender de forma autónoma para facilitar la actualización profesional en el futuro
- Promover conductas y actitudes analíticas, de rigor y de trabajo sistemático en la realización de trabajos y observaciones por parte de los estudiantes
- Introducir al alumnado en los principios básicos del lenguaje jurídico, proporcionando instrumentos básicos para poder analizar artículos doctrinales.
- Poder moverse en la contratación ordinaria comercial fruto del tráfico jurídico
- Capacitar al alumno para la comprensión de los aspectos fundamentales del Derecho del Mercado, tanto en su vertiente nacional como supranacional
- Capacitar al alumno para la comprensión de los aspectos relacionados con las obligaciones tributarias materiales y formales en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades
- Capacitar al alumno para la comprensión de conceptos relacionados con la realidad del mundo de los negocios y su proyección en las diferentes áreas del mercado
- Adquirir conocimientos básicos sobre el Derecho del Trabajo y la Seguridad Social
- Adquisición de conductas y actitudes analíticas, de rigor y de trabajo sistemático en la aplicación de los tributos
- Delimitar la realidad social que regula el Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social.
- Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones relacionadas con los aspectos jurídicos de la actividad comercial
- Resolución de casos prácticos de liquidación del Impuesto sobre Sociedades
- Conocimiento y manejo de las principales herramientas que proporcionan las TIC en el ámbito tributario
- Planificación, elección y utilización de las opciones fiscales más favorables para la actividad de la empresa
- Identificar los factores sociales, culturales, políticos y económicos que encuadran la legislación laboral y su aplicación en la realidad empresarial.
- Proporcionar elementos teóricos de análisis que favorezcan la reflexión crítica sobre el papel que juegan factores sociales, económicos y culturales en la conformación actual del Derecho del Trabajo
- Utilizar informaciones formativas (método comparado, fenómenos extra legislativos, opciones de política legislativa, etc) que sitúen la conciencia jurídico-laboral dentro de un proceso continuo de reflexión e inquietud en la empresa
- Capacitar al alumnado para tomar decisiones de localización geográfica que permitan el éxito de actividades comerciales.
- Capacitar al alumnado para gestionar los procedimientos legalmente establecidos para poder desarrollar una actividad comercial en una ubicación concreta.
- Capacitar al alumnado para asesorar en materia de urbanismo comercial.
- Capacitar al alumno para localizar la distribución de actividades y para poder determinar nichos de mercado o posible distribución de actividades de promoción y publicidad.
- Capacitar al alumnado para entender las actuales tendencias en materia de comportamiento del consumidor y de desarrollo de los formatos comerciales en relación con sus implicaciones con la planificación urbanística y territorial.
- Capacitar al alumno para planificar, gestionar y dinamizar un "centro comercial abierto".
- Capacitar al alumno para evaluar críticamente las fortalezas y debilidades del modelo de urbanismo comercial vigente en nuestro país

**5.5.1.3 CONTENIDOS**

- Las Fuentes del derecho del trabajo, con la finalidad de conocer las reglas con las que aplicar los derechos y deberes de las partes del contrato de trabajo
- Nacimiento de la relación laboral, haciendo especial referencia a las modalidades de contratación
- Derechos y deberes de las partes del contrato de trabajo: Especial referencia a la jornada de trabajo y al salario como forma de retribución
- La extinción del contrato de trabajo. Especial referencia al despido
- La seguridad Social Española. Especial referencia a los actos de encuadramiento en el sistema de seguridad social, así como a la cotización
- Estudio de los principales conceptos y procedimientos tributarios contenidos en la Ley General Tributaria
- Descripción de los recursos tributarios que configuran el Sistema Fiscal del Estado, de las Comunidades Autónomas y de las Haciendas Locales
- La imposición indirecta y las operaciones de tráfico comercial: Características generales y estructura de los impuestos que inciden sobre estas operaciones. Análisis y práctica del régimen general del Impuesto sobre el Valor Añadido y de las adquisiciones intracomunitarias y las importaciones, así como de los regímenes especiales aplicables a la actividad de comercio
- La imposición directa sobre la renta derivada de las operaciones comerciales: Características generales y estructura de los impuestos que inciden sobre estas operaciones. Análisis y práctica del Impuesto sobre Sociedades

**5.5.1.4 OBSERVACIONES**

**Justificación del módulo:**  
El módulo Entorno Legislativo trata de acercar al alumno del Grado en Comercio al estudio de las asignaturas jurídicas, incluyendo las materias referidas al derecho comercial, fiscal y laboral de la empresa. Ello, sin olvidar la teoría general del Derecho como materia introductoria en cualquier estudio jurídico. Es imposible concebir el desarrollo de las actividades comerciales de cualquier empresa sin el cúmulo de relaciones jurídicas de todo tipo que las sustentan, cuyo conocimiento es imprescindible para cualquier profesional dedicado al comercio. La falta de nociones previas en estas materias por parte de los alumnos que acceden al Grado en Comercio hace necesario dedicar una parte del currículo a su estudio.

**Actividades formativas:**  
El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 13,2 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 14,4 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 8,4 ECTS 4. Otras actividades: 4,8 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 4,2 ECTS

**Más información de los Sistemas de Evaluación:**  
Las asignaturas que conforman este módulo van a realizar un proceso de evaluación continua (ver detalles en la ficha de cada asignatura) con los siguientes porcentajes medios: Exámenes puntuales: 58,33 % Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales: 41,67% Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua.

**5.5.1.5 COMPETENCIAS**



5.5.1.5.1 BÁSICAS Y 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.
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.
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES
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.
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS
E8 - Conocer las condiciones de implantación y gestión de puntos de venta.
E12 - Aprender a gestionar un equipo de ventas y las técnicas promocionales.
E14 - Ser capaz de tomar decisiones sobre la comercialización de productos y servicios.
E15 - Saber gestionar las relaciones con los clientes.
E20 - Ser capaz de gestionar una operación internacional de importación/exportación.



E21 - Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Clases teóricas (lección magistral)	330	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	360	100
Tutorías grupales o individuales	210	100
Otras actividades	120	0
Evaluación y su preparación	105	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
Exámenes puntuales	58.33	58.33
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales	41.67	41.67
<b>NIVEL 2: MARKETING Y COMUNICACIÓN</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Mixta	Artes y Humanidades	Idioma Moderno
<b>ECTS NIVEL2</b>		
<b>ECTS OPTATIVAS</b>	<b>ECTS OBLIGATORIAS</b>	<b>ECTS BÁSICAS</b>
24	54	6
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
	6	18
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
12	6	18
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	Sí
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción de Ventas</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>



ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
6		
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Negociación Intercultural		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Técnicas de Comunicación		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Lengua Extranjera I		



5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Básica	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	6	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Lengua Extranjera II		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
		6
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Lengua Extranjera III		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Fundamentos de Marketing</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
		6
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Comercio Electrónico</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
6		
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No



FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Logística II		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimstral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
		6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Investigación de Mercados.		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimstral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
		6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Gestión de Ventas y Proceso Comercial		



5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
	6	
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Comercio Exterior		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
		6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	Sí
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Aplicaciones Sectoriales del Marketing		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Comportamiento del Consumidor</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
		6
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	Sí
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<p>Dado que este módulo se conforma como el centro del grado y es el más amplio en su contenido se expone un amplio abanico de resultados esperados, con mención aparte para el área de idioma extranjero: 1. Comprensión del proceso de Marketing en la empresa. 2. Aprender a planificar, desarrollar y controlar la estrategia de marketing. 3. Elaborar planes de Marketing en distintos contextos. 4. Diseñar e implantar una red de distribución. 5. Gestionar el servicio al cliente. 6. Elaborar políticas de implantación, localización y merchandising en la empresa de distribución comercial. 7. Comprender el proceso de investigación comercial en la empresa. 8. Diseñar y ejecutar investigaciones de ámbito económico y social. 9. Diseñar, implantar y organizar la estrategia de ventas. 10. Capacitar al alumnado para aplicar las diferentes estrategias y técnicas que le permitan gestionar con eficacia procesos de negociación intercultural. 11. Capacitar al alumnado para diseñar, planificar y desempeñar actividades de comunicación interpersonal, desarrollando habilidades comunicativas avanzadas. 12. Capacitar al alumnado para desempeñar roles de mediación y negociación vinculados con los procesos de interacción comercial. 14. Conocer el contexto y el marco institucional en el que se desarrollan las operaciones de comercio a nivel mundial. 15. Conocer y saber utilizar los instrumentos de apoyo a la exportación. 16. Conocer los distintos gravámenes a las operaciones exteriores. 17. Desarrollar en profundidad y con practicidad los elementos específicos del marketing sectorial. 18. Entender el impacto que Internet tiene en las organizaciones empresariales, analizando su potencialidad e impacto en los procesos de negocio. 19. Capacitar al alumno en la creación, gestión o administración de cualquier proyecto de Comercio Electrónico. 20. Desarrollar en el alumno competencias para el análisis y comprensión del comportamiento del consumidor que permitan una mayor eficacia en el desarrollo de actividades de marketing y en el planteamiento de estudios e investigaciones de mercado. Resultados específicos en el área de lengua extranjera (INGLÉS, FRANCÉS, ALEMÁN) 1. Aprender y manejar la terminología específica del comercio. 2. Aprender a manejar las destrezas básicas y específicas con textos comerciales escritos y orales. 3. Manejo de recursos lingüísticos, gramaticales y léxicos adecuados en contextos comercial. 4. Competencia comunicativa en situaciones de interacción de nivel medio: negociaciones, entrevistas de empleo, etc. 5. Comprensión de textos del ámbito del comercio de distintos niveles del Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas. Resultados conjuntos: 1. Promover en el alumno conductas y actitudes analíticas, de rigor y de trabajo sistemático. 2. Comprensión de conceptos y lecturas sobre investigaciones relacionadas. 3. Comprensión y resolución de supuestos prácticos de diversa índole que acerquen al alumno la realidad empresarial y comercial.</p>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
<p>Los contenidos contemplan varias dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dimensión analítica, centrada en el aspecto conceptual y en la adquisición de fundamentos teóricos, contenidos que son aportados por la asignatura de Fundamentos de Marketing, Investigación de Mercados y Comportamiento del Consumidor, que proveen de herramientas analíticas al alumno para facilitar la resolución de problemas de ámbito comercial.</li> <li>• Dimensión de gestión de procesos comerciales, cuyos contenidos son abordados por las asignaturas de Gestión de Ventas y Proceso Comercial, Logística, Comunicación Comercial, Publicidad y Promoción de Ventas y Aplicaciones Sectoriales del Marketing, que facilitan un conocimiento y una capacitación en técnicas avanzadas de investigación y gestión de procesos comerciales.</li> <li>• Dimensión de capacitación interpersonal en habilidades comunicativas y de negociación, tanto en lengua materna como en lengua extranjera, contenidos desarrollados por las asignaturas de Técnicas de Comunicación, Lenguas Extranjeras (Inglés, francés y alemán, en sus tres niveles) y Negociación Intercultural.</li> </ul>		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>Justificación del módulo:</b>		



<p>El título de Grado en Comercio se caracteriza por el protagonismo de la actividad comercial y de los procesos operativos de la empresa comercial. En este contexto, el módulo de Marketing y Comunicación constituye el pilar esencial de la formación ofertada por el título, ya que sus contenidos se centran en la dimensión operativa y de ejecución de estrategias directamente vinculadas con la actividad comercial. Las asignaturas de este módulo analizan todo el ciclo de explotación de la empresa comercial, describiendo todas las fases de la cadena logística y dedicando una especial atención a los procesos de distribución y de atención al cliente. Un rasgo diferencial del módulo y que da respuesta a las exigencias de los nuevos entornos económicos, es la incorporación de asignaturas y contenidos que desarrollan competencias de comercio exterior y de comercio electrónico, ámbitos de gran expansión. En conclusión, el Módulo de Marketing y Comunicación establece la base y la especificidad de este título frente a otras ofertas de formación universitaria. Además, algunas asignaturas se podrán cursar en inglés si el alumno lo desea concretamente: Comercio Exterior y Comportamiento del Consumidor. Estas asignaturas se impartirán en español e inglés de tal forma que los alumnos del grado podrán elegir en que idioma quieran cursarlas.</p>
<p><b>Actividades formativas:</b></p> <p>El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 29,1 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 43,2 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 22,2 ECTS 4. Otras actividades: 16,2 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 9,3 ECTS</p> <p><b>Más información de los Sistemas de Evaluación :</b></p> <p>Las asignaturas que conforman este módulo van a realizar un proceso de evaluación continua (ver detalles en la ficha de cada asignatura) con los siguientes porcentajes medios: Exámenes puntuales: 63,25 % Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales: 36,75% Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua.</p>
<p><b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b></p>
<p><b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b></p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p><b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b></p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>



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.		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
E1 - Conocer los principios y fundamentos de marketing.		
E2 - Presentar la metodología para identificar los mercados prioritarios atendiendo a las características propias de cada empresa.		
E3 - Saber analizar y aplicar los conceptos, principios y técnicas para elaborar un plan de marketing.		
E4 - Desarrollar estrategias de marketing.		
E5 - Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.		
E6 - Diseñar y manejar sistemas de información.		
E7 - Conocer las funciones que intervienen en la logística integral: aprovisionamiento, producción, distribución y evaluación logística.		
E8 - Conocer las condiciones de implantación y gestión de puntos de venta.		
E9 - Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial.		
E10 - Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.		
E11 - Conocer las diversas herramientas de comunicación comercial (publicidad, fuerza de ventas, relaciones públicas, promoción de ventas y propaganda).		
E12 - Aprender a gestionar un equipo de ventas y las técnicas promocionales.		
E13 - Ser capaz de tomar decisiones sobre la fijación de precios.		
E14 - Ser capaz de tomar decisiones sobre la comercialización de productos y servicios.		
E15 - Saber gestionar las relaciones con los clientes.		
E16 - Comprender los principios del comportamiento del consumidor y las variables que lo condicionan.		
E17 - Conocer y utilizar los conceptos matemáticos y estadísticos para formalizar y analizar situaciones de ámbito comercial.		
E18 - Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.		
E19 - Dominar una lengua extranjera (inglés, francés, alemán) orientada a la actividad comercial.		
E20 - Ser capaz de gestionar una operación internacional de importación/exportación.		
E24 - Buscar las fuentes de estudio de la actividad comercial y analizarlas en su contexto histórico.		
E27 - Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Clases teóricas (lección magistral)	727.5	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	1080	100
Tutorías grupales o individuales	555	100
Otras actividades	405	0
Evaluación y su preparación	232.5	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
Exámenes puntuales	63.25	63.25
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales	36.75	36.75
<b>NIVEL 2: ACTIVIDAD EMPRESARIAL</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		



CARÁCTER	RAMA	MATERIA
Mixta	Ciencias Sociales y Jurídicas	Economía
Mixta	Ciencias Sociales y Jurídicas	Empresa
<b>ECTS NIVEL2</b>		
<b>ECTS OPTATIVAS</b>		
<b>ECTS OBLIGATORIAS</b>		
<b>ECTS BÁSICAS</b>		
12	30	12
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>		
	12	6
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>		
12	12	
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>		
<b>Lenguas en las que se imparte</b>		
<b>CASTELLANO</b>		
<b>CATALÁN</b>		
<b>EUSKERA</b>		
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>		
<b>VALENCIANO</b>		
<b>INGLÉS</b>		
No	No	Sí
<b>FRANCÉS</b>		
<b>ALEMÁN</b>		
<b>PORTUGUÉS</b>		
No	No	No
<b>ITALIANO</b>		
<b>OTRAS</b>		
No	No	
<b>NIVEL 3: Fundamentos de Contabilidad Financiera</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>		
<b>ECTS ASIGNATURA</b>		
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>		
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>		
<b>Lenguas en las que se imparte</b>		
<b>CASTELLANO</b>		
<b>CATALÁN</b>		
<b>EUSKERA</b>		
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>		
<b>VALENCIANO</b>		
<b>INGLÉS</b>		
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>		
<b>ALEMÁN</b>		
<b>PORTUGUÉS</b>		
No	No	No
<b>ITALIANO</b>		
<b>OTRAS</b>		
No	No	
<b>NIVEL 3: Análisis y Control de Gestión</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>		
<b>ECTS ASIGNATURA</b>		
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		



Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Auditoría Interna de las Operaciones Comerciales</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Organización de Empresas</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Logística I</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Dirección de Recursos Humanos y Gestión de Fuerza de Ventas</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Obligatoria	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	Sí
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No



<b>ITALIANO</b>		<b>OTRAS</b>	
No		No	
<b>NIVEL 3: Dirección Financiera</b>			
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>			
<b>CARÁCTER</b>		<b>ECTS ASIGNATURA</b>	
Obligatoria		6	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>			
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	
		6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	
		<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>	
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	
		<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>	
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	
		<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>			
<b>CASTELLANO</b>		<b>CATALÁN</b>	
Sí		No	
<b>GALLEGO</b>		<b>VALENCIANO</b>	
No		No	
<b>FRANCÉS</b>		<b>ALEMÁN</b>	
No		No	
<b>ITALIANO</b>		<b>OTRAS</b>	
No		No	
<b>NIVEL 3: Financiación de PYMEs y Operaciones Comerciales</b>			
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>			
<b>CARÁCTER</b>		<b>ECTS ASIGNATURA</b>	
Obligatoria		6	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>			
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	
		<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	
6			
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	
		<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>	
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>		<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	
		<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>			
<b>CASTELLANO</b>		<b>CATALÁN</b>	
Sí		No	
<b>GALLEGO</b>		<b>VALENCIANO</b>	
No		No	
<b>FRANCÉS</b>		<b>ALEMÁN</b>	
No		No	
<b>ITALIANO</b>		<b>OTRAS</b>	
No		No	
<b>NIVEL 3: Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio</b>			
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>			
<b>CARÁCTER</b>		<b>ECTS ASIGNATURA</b>	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>			



Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<p>Los resultados se agrupan en tres vertientes claramente diferenciadas: <b>Vertiente contable:</b> 1. Conocer los criterios y normas recogidas en el Plan General de Contabilidad. 2. Redactar los distintos estados contables de la empresa. 3. Analizar e interpretar la información económico/financiera procedente de los estados contables. 4. Realizar informes de auditoría interna. 5. Conocer los instrumentos más importantes del control de gestión, tales como los presupuestos, análisis de desviaciones y el cuadro de mando integral. <b>Vertiente organizativa-directiva:</b> 1. Conocer y aplicar las funciones directivas en la empresa. 2. Comprender la trascendencia de los recursos humanos en la empresa, haciendo especial hincapié en la motivación, el liderazgo y la comunicación. 3. Ser capaz de comprender las funciones que intervienen en la Logística Integral (Aprovisionamiento, Producción, Distribución y Evaluación Logística) y las relaciones existentes entre ellas. 4. Tomar conciencia de la importancia que tiene la logística para mejorar la competitividad de las empresas y la buena imagen y prestigio de las mismas. 5. Conseguir un adecuado conocimiento de las diferentes tareas necesarias en la gestión de un equipo de ventas: diseño de puestos, reclutamiento, selección y remuneración. <b>Vertiente financiera:</b> 1. Conocer las principales decisiones financieras de la empresa. 2. Valorar la rentabilidad de un proyecto mediante diferentes criterios financieros. 3. Conocer y entender las fuentes de financiación empresariales y el coste que tiene su uso (coste de capital). 4. Identificar las necesidades financieras específicas de las PYMEs y evaluar los productos financieros diseñados para ellas. 5. Adquirir habilidades de negociación con las entidades financieras. 6. Manejar la operativa financiera de las distintas fórmulas usadas por las empresas a través de modelos prácticos e instrumentales. Además se establecen varios resultados comunes: 1. Resolución de supuestos y casos prácticos de diversa índole. 2. Comprensión de artículos y capacidad crítica y reflexiva para valorar y obtener conclusiones de los mismos.</p>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
<p>La Contabilidad como sistema de información Métodos, registros y normas contables Contabilidad de costes y control de gestión Auditoría interna: metodología y valoración</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprensión de la empresa como un sistema complejo y abierto con su entorno</li> <li>• Análisis de los principales aspectos de la función directiva</li> <li>• Estudio de las funciones de la logística interna: Aprovisionamientos y producción</li> <li>• Introducción a la dirección de recursos humanos, con especial énfasis en la fuerza de ventas</li> <li>• Estudio de las principales decisiones financieras de la empresa</li> <li>• Instrumentos particulares de financiación de las PYMEs y de las operaciones comerciales</li> <li>• Análisis cuantitativo de las operaciones financieras</li> </ul>		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<p><b>Requisitos previos:</b></p> <p>Los indicados en las fichas de las asignaturas que conforman el módulo.</p> <p><b>Justificación del módulo:</b></p> <p>El conocimiento de la actividad empresarial requiere desde la óptica del enfoque sistémico la introducción a los principales subsistemas de la empresa: Directivo, productivo, comercial, financiero, etc. Lo anterior se consigue en varios de los módulos presentados. En éste, en concreto, nos centramos en los aspectos directivos, de organización y de la gestión de los recursos humanos, así como en la vertiente financiera de la empresa. El módulo se completa con los contenidos necesarios para que el alumno conozca la composición y evolución del patrimonio empresarial así como la elaboración e interpretación de la información contable tanto interna como externa. Además, la asignatura Dirección de Recursos Humanos y Gestión de Fuerza de Ventas se impartirá en español e inglés de tal forma que los alumnos del grado podrán elegir en que idioma quieran cursarlas.</p> <p><b>Actividades formativas:</b></p> <p>El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 14,8 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 19,4 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 8,4 ECTS 4. Otras actividades: 6,5 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 4,9 ECTS</p> <p><b>Más información de los Sistemas de Evaluación:</b> Las asignaturas que conforman este módulo van a realizar un proceso de evaluación continua (ver detalles en la ficha de cada asignatura) con los siguientes porcentajes medios: Exámenes puntuales: 65 % Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales: 35% Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua.</p>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>		



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.
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>
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.
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>
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.
E11 - Conocer las diversas herramientas de comunicación comercial (publicidad, fuerza de ventas, relaciones públicas, promoción de ventas y propaganda).
E12 - Aprender a gestionar un equipo de ventas y las técnicas promocionales.
E13 - Ser capaz de tomar decisiones sobre la fijación de precios.
E16 - Comprender los principios del comportamiento del consumidor y las variables que lo condicionan.
E19 - Dominar una lengua extranjera (inglés, francés, alemán) orientada a la actividad comercial.
E21 - Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.
E22 - Desarrollar la capacidad emprendedora y creación de empresas comerciales.
E23 - Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.
E27 - Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.



5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas (lección magistral)	370	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	485	100
Tutorías grupales o individuales	210	100
Otras actividades	162.5	0
Evaluación y su preparación	122.5	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
No existen datos		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Exámenes puntuales	65.0	65.0
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales	35.0	35.0
NIVEL 2: HERRAMIENTAS INSTRUMENTALES Y NUEVAS TECNOLOGÍAS		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	RAMA	MATERIA
Mixta	Ciencias Sociales y Jurídicas	Estadística
Mixta	Ingeniería y Arquitectura	Informática
Mixta	Ciencias	Matemáticas
ECTS NIVEL2		
ECTS OPTATIVAS	ECTS OBLIGATORIAS	ECTS BÁSICAS
15	6	18
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
12	6	6
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Matemáticas Comerciales		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Básica	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3



6		
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Métodos de Optimización para el Comercio</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Introducción a la Estadística</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No



FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Estadística Comercial		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Obligatoria	6	Cuatrimestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
		6
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Métodos y Programación Estadística.		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Técnicas Multivariantes		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	3	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Informática Aplicada a la Gestión Comercial I</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Cuatrimestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
6		
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para aprender por descubrimiento, facilitando su actualización de conocimientos a lo largo de la vida profesional del alumno</li> <li>• Capacidad para trasladar a términos matemáticos, estadísticos e informáticos las situaciones económicas presentes en la realidad comercial</li> <li>• Capacidad para la elección y utilización de recursos matemáticos, estadísticos e informáticos en la toma de decisiones óptimas para la resolución de problemas en el ámbito comercial</li> <li>• Planificación, elección y utilización de recursos matemático-financieros y estadísticos</li> <li>• Adquisición de destrezas para armonizar la parte teórica con la parte práctica</li> <li>• Habilidad de trabajo individual y grupal soportada en aplicaciones de nuevas tecnologías</li> <li>• Adquisición de destrezas para adoptar metodologías activas, participativas y creativas, desarrollando el currículum a partir de situaciones significativas para el alumnado, asumiendo un papel de orientador, facilitador y guía del aprendizaje, buscando la motivación y el interés del alumnado por el aprendizaje</li> <li>• Conductas y actitudes analíticas, de rigor y de trabajo sistemático en la realización de observaciones por parte de los estudiantes</li> <li>• Comprensión de conceptos relacionados con la ciencia financiera, con la optimización de recursos y con la ciencia estadística dentro del ámbito de las empresas comerciales</li> <li>• Desarrollar la capacidad crítica y reflexiva, en la comprensión y valoración de la información obtenida a través de diferentes medios (Internet, revistas, prensa, libros, etc.)</li> <li>• Investigar sobre la propia práctica, introduciendo propuestas de innovación encaminadas a la mejora y generando ideas nuevas</li> <li>• Preparación óptima para una buena comprensión y desarrollo óptimo de asignaturas relacionadas con las finanzas, la investigación comercial u otras de carácter económico</li> <li>• Saber presentar y analizar un conjunto de datos, extrayendo de ellos la información necesaria para la toma de decisiones</li> <li>• Conocer los indicadores económicos y el análisis de las variables económicas a través del tiempo</li> <li>• Conocer los valores característicos más importantes de las variables económicas aleatorias, las técnicas de muestreo estadístico y las técnicas de inferencia estadística (estimación y contraste de hipótesis)</li> <li>• Saber interpretar los resultados de una encuesta</li> <li>• Dominar los programas estadísticos de análisis de datos, realizando estudios estadísticos completos</li> <li>• Conocer los métodos estadísticos no paramétricos y las principales técnicas multivariantes en el campo de la investigación comercial</li> <li>• Adquisición de destrezas en el empleo de nuevas tecnologías informáticas</li> <li>• Entender la función del Sistema de Información en las organizaciones empresariales y su relación con el resto de sistemas de la empresa</li> <li>• Desarrollar habilidades para manejar, así como comprender su potencialidad, de los gestores de bases de datos y hojas de cálculo como herramientas de apoyo que faciliten las relaciones comerciales empresa-cliente, empresa-empresa</li> <li>• Comprender la importancia que la Gestión del Conocimiento y de las herramientas de Inteligencia de Negocio tienen en la gestión actual de la información en las organizaciones y en la mejora de los procesos comerciales</li> </ul>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		



- Introducción a las operaciones financieras: Leyes de capitalización y descuento, tipos de interés, cálculo del T.A.E., valoración de rentas financieras, amortización de préstamos
- Métodos de optimización: Problemas lineales de optimización, problemas de transporte, problemas de asignación y programación por objetivos
- Estadística descriptiva: Análisis de datos correspondiente a una o varias variables
- Variables aleatorias: Distribuciones, características y cálculo de probabilidades
- Inferencia estadística: Muestreo, estimación y contraste de hipótesis
- Métodos multivariantes y métodos no paramétricos
- Manejo de paquetes estadísticos
- Sistemas de información y sistemas informáticos
- Procesador de textos, hoja de cálculo, bases de datos y presentaciones
- Internet y sus servicios

#### 5.5.1.4 OBSERVACIONES

##### Requisitos previos:

Los indicados en las fichas de las asignaturas que conforman el módulo.

##### Justificación del módulo:

Este módulo es imprescindible para el alumno de comercio porque proporciona un conjunto de herramientas necesarias para la interpretación matemática de situaciones económicas, para la obtención, clasificación y análisis de información a partir de conjuntos de datos y para la utilización de la informática y las nuevas tecnologías, imprescindibles hoy en día en el funcionamiento de la empresa. Todo ello permite que la toma de decisiones económicas se efectúe en mejores condiciones.

##### Actividades formativas:

El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 11,1 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 13,9 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 3,3 ECTS 4. Otras actividades: 2,9 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 7,8 ECTS

##### Más información de los Sistemas de Evaluación:

Las asignaturas que conforman este módulo van a realizar un proceso de evaluación continua (ver detalles en la ficha de cada asignatura) con los siguientes porcentajes medios: Exámenes puntuales: 64,3 % Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales: 35,7% Se habilitará un procedimiento alternativo de evaluación para aquellos alumnos que no puedan realizar evaluación continua.

#### 5.5.1.5 COMPETENCIAS

##### 5.5.1.5.1 BÁSICAS Y 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.

##### 5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

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.

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.		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
E6 - Diseñar y manejar sistemas de información.		
E9 - Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial.		
E17 - Conocer y utilizar los conceptos matemáticos y estadísticos para formalizar y analizar situaciones de ámbito comercial.		
E18 - Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.		
E23 - Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.		
E27 - Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Clases teóricas (lección magistral)	277.5	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	347.5	100
Tutorías grupales o individuales	82.5	100
Otras actividades	72.5	0
Evaluación y su preparación	195	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
Exámenes puntuales	64.3	64.3
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales	35.7	35.7
<b>NIVEL 2: GESTIÓN INTEGRAL DE EMPRESAS COMERCIALES</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Optativa	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	24	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Gestión de la Calidad y del Medio Ambiente</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Responsabilidad Social de la Empresa y Ética Comercial</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	3	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Informática Aplicada a la Gestión Comercial II</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Prevención de Riesgos Laborales y Protección Social</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Sindicalismo, diálogo social y negociación colectiva</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	3	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprender la importancia de satisfacer al cliente y conocer los medios para conseguirlo.</li> <li>Aplicar la mejora continua de procesos como vía para alcanzar la excelencia.</li> <li>Reconocer e impulsar el papel de las personas en la gestión de la calidad.</li> <li>Adquirir los conocimientos necesarios para el diseño e implantación de sistemas de calidad en la empresa y en el comercio (ISO 9000, EFQM, UNE 175001-1,2) y de gestión medioambiental (ISO 14000).</li> <li>Entender el concepto de responsabilidad social de la empresa (R.S.E.).</li> <li>Conocer los aspectos legales de la R.S.E.</li> <li>Poder realizar una gestión integrada de la R.S.E.</li> <li>Estimular la sensibilidad del alumno hacia los problemas éticos y concienciarle sobre las obligaciones y responsabilidad éticas.</li> <li>Contribuir a la formación de los valores éticos de los alumnos.</li> <li>Integrar las competencias adquiridas en el campo de la ética dentro de la dirección de empresas.</li> <li>Adquirir las destrezas en el empleo de nuevas tecnologías informáticas y para adoptar metodologías activas, participativas y creativas.</li> <li>Capacitar para el análisis de problemas y situaciones nuevas en función de la evolución de la tecnología.</li> <li>Introducir al alumno en las metodologías y herramientas empleadas con más frecuencia en las empresas que se encuentran en la etapa de utilización de sistemas de planificación de los recursos empresariales, (ERP<sub>i</sub>s), sistemas de gestión de la cadena de suministros (SCM<sub>i</sub>s) y sistemas de gestión de las relaciones con los clientes (CRM<sub>i</sub>s).</li> <li>Conocer de forma práctica los sistemas gestores de bases de datos relacionales, los sistemas de Información empresariales, los ERP<sub>i</sub>s, los SCM<sub>i</sub>s y los CRM<sub>i</sub>s.</li> <li>Adquirir los conocimientos básicos sobre la gestión de los riesgos laborales en la empresa.</li> <li>Obtener la información básica sobre salud laboral, proporcionar ideas e instrumentos para la implantación coherente y real de la prevención en el ambiente laboral de las empresas.</li> <li>Identificar y desarrollar los conceptos básicos de salud laboral y de sus más importantes técnicas analíticas y operativas, y alcanzar el nivel adecuado de información teórica o de conocimientos específicos sobre la materia, proporcionándole una visión de conjunto.</li> <li>Capacitar para el diálogo y la negociación con los representantes de los trabajadores en la empresa.</li> </ul>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a los sistemas de gestión integrados</li> <li>Estructura documental de un sistema de gestión integrado</li> <li>Gestión de la calidad</li> <li>Gestión ambiental</li> <li>Gestión de la prevención</li> <li>Gestión del trabajo</li> </ul>		



- Integración de los sistemas de gestión
- Sistemas informáticos de integración documental
- Gestión integrada de la responsabilidad social de la empresa
- Ética empresarial
- Diálogo social y negociación colectiva

#### 5.5.1.4 OBSERVACIONES

##### Requisitos previos:

Los indicados en las fichas de las asignaturas que conforman el módulo.

##### Justificación del módulo:

El entorno actual, cada vez más competitivo, hace necesaria una visión de empresa enfocada a la excelencia. Si entendemos la competitividad como la capacidad que tiene una organización para mantener o mejorar su situación en el mercado, es evidente que las empresas están obligadas a generar y a mantener una serie de atributos comparativos en relación con la competencia. Ya no es suficiente alcanzar un cierto nivel de satisfacción de nuestros clientes, sino que, igual que el entorno, es necesario que las empresas adapten su estrategia global a este nuevo reto de ser los mejores, lo que implica una correcta implantación del diálogo y la negociación colectiva con los representantes legales de los trabajadores en la empresa. En este contexto actual, se ha de hacer una apuesta por la innovación en la gestión, por la implantación y consolidación de modelos de gestión empresarial y del trabajo adaptados al siglo XXI. Si queremos competir en mercados globales nos hemos de enfocar hacia una gestión más eficaz y eficiente de los procesos, optimizar nuestros recursos y aprovechar las sinergias mutuas. La integración de sistemas de gestión (calidad, medio ambiente y seguridad y salud laboral) supone una oportunidad al alcance de todos para incidir positivamente en las dinámicas empresariales y mejorar aspectos de la gestión diaria como la documentación, la toma de decisiones y el establecimiento de la estrategia. No se trata sólo de un ahorro de costes, sino, lo que es más importante y el auténtico beneficio de este sistema, es el cambio de enfoque en la estrategia de la empresa. Todos los contenidos y actividades formativas de este módulo están orientados a la función comercial de una compañía (es decir, a los departamentos comerciales, de ventas o de marketing) y a la propia actividad comercial, esto es, en los aspectos comerciales de las operaciones transaccionales que se desarrollan en un mercado, sin olvidar los que ayudan a un buen clima en las relaciones laborales.

##### Actividades formativas:

El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 5 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 10 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 3 ECTS 4. Otras actividades: 3 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 3 ECTS

##### Más información de los Sistemas de Evaluación:

Las asignaturas que conforman este módulo van a realizar un proceso de evaluación continua (ver detalles en la ficha de cada asignatura) con los siguientes porcentajes medios: Exámenes puntuales: 60 % Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales: 40%

#### 5.5.1.5 COMPETENCIAS

##### 5.5.1.5.1 BÁSICAS Y 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.

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.

##### 5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

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.

#### 5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS

E6 - Diseñar y manejar sistemas de información.

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

E9 - Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial.

E15 - Saber gestionar las relaciones con los clientes.

E18 - Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.

E21 - Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.

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

#### 5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas (lección magistral)	125	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	250	100
Tutorías grupales o individuales	75	100
Otras actividades	75	0
Evaluación y su preparación	75	0

#### 5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES

No existen datos

#### 5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
Exámenes puntuales	60.0	60.0
Asistencia y participación en clase, trabajo individual o grupal y exposiciones orales	40.0	40.0

#### NIVEL 2: INICIATIVA EMPRENDEDORA

##### 5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2

CARÁCTER	Optativa	
ECTS NIVEL 2	15	
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS



No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Dirección Estratégica. Toma de Decisiones</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	3	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Creación de Empresas</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	3	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Plan Económico y Financiero</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>



No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Juego de Simulación Empresarial</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	3	
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saber gestionar la empresa a largo plazo.</li> <li>• Comprender el proceso para la toma de decisiones.</li> <li>• Saber realizar el diagnóstico, interno y externo, para la determinación de los objetivos.</li> <li>• Seleccionar la estrategia más adecuada a la situación de la empresa y conocer los aspectos más relevantes de la implantación de la estrategia.</li> <li>• Desarrollar y fomentar una actitud creativa y resolutiva a la hora de afrontar las diferentes dificultades que implica la puesta en práctica de las ideas empresariales.</li> <li>• Capacidad de desarrollar una idea de negocio.</li> <li>• Conocer las habilidades del emprendedor y capacidad de cada alumno para reconocer las que posee y desarrollarlas.</li> <li>• Ser capaz de elaborar un plan de empresa.</li> <li>• Ser capaz de realizar planes económicos financieros para empresas comerciales.</li> <li>• Planificar, elegir y utilizar instrumentos financieros.</li> <li>• Adquirir conductas y actitudes analíticas ante problemas financieros.</li> <li>• Comprender los conceptos relacionados con las decisiones empresariales de inversión y financiación.</li> <li>• Comprender la interrelación entre las diferentes áreas funcionales de la empresa y la interacción con el mercado.</li> <li>• Fomentar la capacidad de trabajo en equipo, de competencia y de participación en actividades grupales.</li> <li>• Fortalecer habilidades en el proceso de toma de decisiones empresariales.</li> </ul>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
La iniciativa empresarial e idea de negocio Requisitos y obligaciones legales para la creación de empresas Análisis interno y del entorno. Aplicación en la selección en implantación de estrategias empresariales Elaboración del plan de negocio (plan de marketing, plan de producción, plan de recursos humanos) Elaboración del plan de inversión y financiación Análisis de la decisiones de inversión y financiación Estudio de la viabilidad del proyecto		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>Requisitos previos:</b>		
Los indicados en las fichas de las asignaturas que conforman el módulo.		
<b>Justificación del módulo:</b>		
La realización de este módulo pretende, por una parte, despertar en el alumno la inquietud empresarial y, por otra, dotar al alumno de herramientas y conocimientos necesarios para la toma de decisiones en determinados ámbitos empresariales. Se analizarán las características y el concepto de emprendedor y el proceso de creación de empresas, con el objeto de que el alumno pueda evaluar su iniciativa empresarial. Además, se fomentará la capacidad observadora del alumno enfocada a la búsqueda de oportunidades de negocio. En un entorno tan dinámico, el alumno estará preparado para afrontar la toma de decisiones tanto del día como estratégicas. Será capaz de relacionar los distintos ámbitos y funciones de la empresa, así como de utilizar herramientas que le proporcionen información útil, tanto del análisis de mercados como del uso eficiente de sus recursos.		
<b>Actividades formativas:</b>		
El siguiente cómputo incluye tanto actividades presenciales como no presenciales del conjunto de todas las asignaturas que conforman el módulo, pudiendo verse el detalle individual en la ficha de cada asignatura. 1. Clases teóricas (lección magistral): 3,1 ECTS 2. Clases prácticas/seminarios/laboratorio: 3,5 ECTS 3. Tutorías grupales o individuales: 2,6 ECTS 4. Otras actividades: 4,5 ECTS 5. Evaluación y su preparación: 1,3 ECTS		



<p><b>Procedimientos de evaluación de la adquisición de competencias y sistema de calificaciones:</b></p> <p>Debido a la especificidad de este módulo, los procedimientos de evaluación del mismo se detallan a continuación por asignaturas: G.1.1. Dirección Estratégica. Toma de Decisiones. Esta asignatura se servirá de los siguientes procedimientos de evaluación diferenciados: La participación en las prácticas (seminarios) de la signatura: 30% de la puntuación global La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 20 % de la puntuación global La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclos de conferencias, congresos, talleres...): 10% de la puntuación global Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global G.1.2. Creación de Empresas. Esta asignatura se servirá de dos procedimientos de evaluación diferenciados: El primero de ellos se centrará en las actividades prácticas y la entrega del plan de empresa. Se evaluará tanto la participación y presentación del plan de empresa en público delante de los compañeros Las actividades formativas de presentación de conocimientos y procedimientos y de estudio individual del estudiante serán evaluadas mediante una prueba escrita. Este procedimiento tendrá un peso significativamente menor que el enunciado en primer lugar G.2.1. Plan Económico y Financiero. Esta asignatura se servirá de dos procedimientos de evaluación diferenciados: El primero de ellos se centrará en el seguimiento de las actividades programadas. Dichos trabajos o actividades serán autoevaluados por el alumnado además de ser evaluados por el profesorado de la asignatura. Para ello diseñará un protocolo de actuación en el que se programarán las reuniones periódicas para realizar el seguimiento de cada proyecto con la documentación entregada por el alumnado, así como el trabajo desarrollado por éste y las habilidades y actitudes mostradas Las actividades formativas de presentación de conocimientos y procedimientos y de estudio individual del estudiante serán evaluadas mediante una prueba escrita. Este procedimiento tendrá un peso significativamente menor que el enunciado en primer lugar G.2.2. Juego de Simulación Empresarial. 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</p>
<p><b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b></p>
<p><b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b></p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p><b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b></p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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.</p>
<p>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</p>



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.

**5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS**

E2 - Presentar la metodología para identificar los mercados prioritarios atendiendo a las características propias de cada empresa.

E3 - Saber analizar y aplicar los conceptos, principios y técnicas para elaborar un plan de marketing.

E4 - Desarrollar estrategias de marketing.

E6 - Diseñar y manejar sistemas de información.

E10 - Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.

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

E18 - Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.

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

E23 - Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.

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

**5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS**

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases teóricas (lección magistral)	77.5	100
Clases prácticas/seminarios/laboratorio	87.5	100
Tutorías grupales o individuales	65	100
Otras actividades	112.5	0
Evaluación y su preparación	32.5	0

**5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES**

No existen datos

**5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN**

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
No existen datos		

**NIVEL 2: PRÁCTICUM**

**5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2**

CARÁCTER Según Asignaturas

ECTS NIVEL 2 27

**DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral**

ECTS Cuatrimestral 1 ECTS Cuatrimestral 2 ECTS Cuatrimestral 3

ECTS Cuatrimestral 4 ECTS Cuatrimestral 5 ECTS Cuatrimestral 6

ECTS Cuatrimestral 7 ECTS Cuatrimestral 8 ECTS Cuatrimestral 9

27

ECTS Cuatrimestral 10 ECTS Cuatrimestral 11 ECTS Cuatrimestral 12

**LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE**

CASTELLANO CATALÁN EUSKERA

Sí No No

GALLEGO VALENCIANO INGLÉS

No No No

FRANCÉS ALEMÁN PORTUGUÉS

No No No

ITALIANO OTRAS

No No



<b>NIVEL 3: Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Prácticas Externas	12	Cuatrimstral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
	12	
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Trabajo de Fin de Grado</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Trabajo Fin de Grado / Máster	9	Cuatrimstral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Cuatrimestral 1</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 2</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 3</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 4</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 5</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 6</b>
<b>ECTS Cuatrimestral 7</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 8</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 9</b>
	9	
<b>ECTS Cuatrimestral 10</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 11</b>	<b>ECTS Cuatrimestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Prácticas Externas II (en Empresas o Instituciones)</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Prácticas Externas	6	Cuatrimstral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		



ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
	6	
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de un proyecto empresarial</li> <li>• Puesta en práctica de estrategias que sirvan para definir el propio estilo comercial/empresarial</li> <li>• Lecturas críticas de documentos organizativos y legislativos</li> <li>• Análisis de las características de las empresas y sus distintos departamentos</li> <li>• Desarrollo de un pensamiento crítico que posibilite procesos de reflexión (teoría-práctica) y la toma de decisiones sobre situaciones de enseñanza-aprendizaje</li> <li>• Elaboración de diarios que sirvan para analizar problemas de la práctica en la empresa</li> <li>• Elaboración de una memoria del período de prácticas en la que se refleje la actuación llevada a cabo y el análisis y la valoración crítica de la misma.</li> <li>• Elaboración de la Memoria del Trabajo de Fin de Grado</li> <li>• Exposición oral de las líneas principales del Trabajo de Fin de Grado</li> <li>• Discusión y debate sobre las observaciones y preguntas formuladas por la Comisión Evaluadora</li> </ul>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
<p>Las asignaturas de Prácticas Externas I y Prácticas Externas II no establece una relación de temas, aunque sí pueden distinguirse los siguientes asuntos que serán abordados durante su desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación inicial de expectativas y conocimientos previos</li> <li>• Objetivos, finalidad y fases de la práctica</li> <li>• Documentos de la práctica</li> <li>• Sentido e importancia de los procesos de observación durante la práctica</li> <li>• Sentido e importancia de los procesos de reflexión y de interacción teoría-práctica</li> <li>• Análisis colaborativo de experiencias profesionales</li> <li>• Otros aspectos relevantes de la práctica empresarial</li> <li>• Evaluación del proceso de la práctica empresarial</li> </ul> <p>Los contenidos del Trabajo de Fin de Grado podrán referirse a los conocimientos y capacidades adquiridos en las distintas materias del Título de Grado. El Centro hará público, antes de terminar el segundo mes del curso académico, una relación de temas susceptibles de ser desarrollados por el alumnado como Trabajo de Fin de Grado. Se procurará la coherencia en la citada relación de temas, así como la necesaria amplitud y diversidad de los temas ofertados. El Centro dispondrá de un registro en el que se inscribirán los Títulos de los Trabajos de Fin de Grado una vez hayan sido adjudicados, así como los tutores asignados. La publicación del listado citado se realizará antes de que finalicen las clases del primer cuatrimestre.</p>		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<p><b>Requisitos previos:</b></p> <p>Para la orientación del alumnado y de los tutores se confeccionará una guía de Prácticas en Empresa o Instituciones, que regulará los principales aspectos del mismo. En muchos casos se va a tratar de ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo de Fin de Grado, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que está llevando a cabo sus prácticas. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas. El Trabajo de Fin de Grado sólo podrá ser evaluado una vez que se tenga constancia de que el estudiante ha superado las evaluaciones previstas en las restantes materias del Plan de Estudios y dispone, por tanto, de todos los créditos necesarios para la obtención del Título de Grado, salvo los correspondientes al propio Trabajo.</p> <p><b>Justificación del módulo:</b></p> <p>El sentido y la práctica del Grado en Comercio entienden el Practicum como un espacio pedagógico donde se reelabora la experiencia personal y social, donde se construye el conocimiento mediante la interacción, donde se posibilitan los intercambios y se desarrollan habilidades necesarias para la práctica profesional. Se propone un proceso de enseñanza-aprendizaje en el que se concibe el Practicum como un movimiento de búsqueda y de avance entre varios y que recaba una actuación relevante del otro (el docente universitario, el compañero, el tutor de la empresa, etc.)</p> <p><b>Actividades formativas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de prácticas en las empresas: Incluye la realización de actividades a lo largo del período de asistencia del estudiante a las empresas. Las citadas actividades se estructurarán de manera progresiva, incluyendo un mayor peso de la observación en los momentos iniciales, para encaminarse progresivamente a una mayor participación en las tareas empresariales o en la planificación de procesos y de proyectos (15 ECTS).</li> <li>• Elaboración de documentos: A lo largo del período de prácticas el estudiante elaborará diferentes documentos (memoria, diario, informes, etc.) que ayudarán al desarrollo de las competencias de esta asignatura y constituirán un reflejo del proceso de adquisición de las mismas (1,5 ECTS).</li> <li>• Tutorías individuales (con los tutores asignados en la empresa o en la Universidad) (1,5 ECTS).</li> <li>• Elaboración de la Memoria del Trabajo de Fin de Grado: El Trabajo de Fin de Grado será realizado individualmente por cada estudiante bajo la dirección de un tutor y se concretará en una Memoria (8,5 ECTS)</li> <li>• Tutoría y defensa del Trabajo de Fin de Grado. El tutor se designará entre el profesorado que imparte docencia en el Título y en su labor de tutoría deberá fijar las especificaciones del Trabajo de Fin de Grado, orientar al estudiante durante la realización del mismo, velar por que el estudiante alcance los objetivos inicialmente establecidos en el tiempo fijado, así como autorizar su presentación (0,5 ECTS)</li> </ul> <p><b>Procedimientos de evaluación de la adquisición de competencias y sistema de calificaciones:</b></p> <p>La evaluación de las Prácticas Externas incluirá los siguientes elementos:</p>		



- Las actividades reflejadas en los documentos (memoria, diario, informe,...)
- El control de la actividad realizada en el período de prácticas en las empresas

En los procedimientos de evaluación intervendrán los tutores en la empresa/institución y los asignados por la Universidad. Se tomarán en consideración aspectos formales, cognoscitivos, procedimentales, actitudinales, así como la implicación personal del estudiante. Para la evaluación del Trabajo de Fin de Grado se llevará a cabo el siguiente procedimiento: El Presidente de la respectiva Comisión Evaluadora notificará a cada estudiante el lugar, día y horas fijados para la defensa de su Trabajo, al menos con diez días naturales de antelación respecto de la fecha señalada para la defensa. La defensa del Trabajo de Fin de Grado será realizada por el estudiante en sesión pública, mediante la exposición oral de las líneas principales del mismo. A continuación, el estudiante contestará a las preguntas y aclaraciones que planteen los miembros de la Comisión Evaluadora. La Comisión Evaluadora deliberará sobre la calificación a puerta cerrada, dando audiencia al tutor antes de otorgar la calificación. Si el resultado de la calificación fuera suspenso, la Comisión Evaluadora hará llegar al estudiante y a su tutor las recomendaciones oportunas. La Comisión Evaluadora redactará y firmará la correspondiente acta de calificación, que se hará pública y se remitirá al órgano designado para este propósito por el Centro. La Comisión Evaluadora podrá proponer en acta motivada la concesión de la mención ¿Matrícula de Honor¿ al trabajo cuya calificación sea igual o superior a 9. El número de estas menciones no podrá exceder el cinco por ciento del alumnado matriculado en esta asignatura, salvo que su número sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una única ¿Matrícula de Honor¿. El Centro designará el órgano que decidirá sobre la asignación de estas menciones. Las calificaciones otorgadas por las distintas comisiones evaluadoras serán trasladadas al acta de la asignatura Trabajo de Fin de Grado por el órgano que designe el Centro.

### 5.5.1.5 COMPETENCIAS

#### 5.5.1.5.1 BÁSICAS Y 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.

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.

#### 5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

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.		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
E5 - Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.		
E6 - Diseñar y manejar sistemas de información.		
E12 - Aprender a gestionar un equipo de ventas y las técnicas promocionales.		
E15 - Saber gestionar las relaciones con los clientes.		
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.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
No existen datos		
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
No existen datos		



## 6. PERSONAL ACADÉMICO

6.1 PROFESORADO Y OTROS RECURSOS HUMANOS				
Universidad	Categoría	Total %	Doctores %	Horas %
Universidad de Valladolid	Profesor Titular de Universidad	8.8	100	0
Universidad de Valladolid	Profesor Asociado (incluye profesor asociado de C.C.: de Salud)	20.6	0	0
Universidad de Valladolid	Profesor colaborador Licenciado	1.5	0	0
Universidad de Valladolid	Ayudante Doctor	4.4	100	0
Universidad de Valladolid	Ayudante	1.5	0	0
Universidad de Valladolid	Profesor Titular de Escuela Universitaria	58.8	8.6	0
Universidad de Valladolid	Catedrático de Escuela Universitaria	4.4	100	0
PERSONAL ACADÉMICO				
Ver Apartado 6: Anexo 1.				
6.2 OTROS RECURSOS HUMANOS				
Ver Apartado 6: Anexo 2.				

## 7. RECURSOS MATERIALES Y SERVICIOS

Justificación de que los medios materiales disponibles son adecuados: Ver Apartado 7: Anexo 1.

## 8. RESULTADOS PREVISTOS

8.1 ESTIMACIÓN DE VALORES CUANTITATIVOS		
TASA DE GRADUACIÓN %	TASA DE ABANDONO %	TASA DE EFICIENCIA %
60	12	90
CODIGO	TASA	VALOR %
No existen datos		
Justificación de los Indicadores Propuestos:		
Ver Apartado 8: Anexo 1.		
8.2 PROCEDIMIENTO GENERAL PARA VALORAR EL PROCESO Y LOS RESULTADOS		
<p>La permanente preocupación por mejorar la calidad y equidad de la educación ha llevado a la Universidad de Valladolid a pensar en nuevas formas de apoyo al trabajo pedagógico de docentes en la perspectiva de promover el mejoramiento de los aprendizajes del alumnado.</p> <p>En este esfuerzo la Universidad de Valladolid ha decidido fortalecer aquellos aspectos de la implementación curricular que se relacionan con la recolección de evidencia sobre el aprendizaje de los estudiantes, entendiendo que una pedagogía más efectiva se nutre de la información que se tiene sobre el nivel de aprendizaje del alumnado.</p> <p>En esta línea se proponen unos criterios que la Universidad de Valladolid tomará como referente para definir, elaborar e implantar un procedimiento para valorar el progreso y los resultados de aprendizaje de los estudiantes.</p> <p>Los criterios se plantean a dos niveles. Un primer nivel de análisis cuya misión sería valorar el progreso académico de los alumnos desde una perspectiva global y en el seno del curso académico a través del análisis de resultados. En este sentido la Universidad de Valladolid está diseñando el proceso de análisis de de resultados de formación dentro del Modelo interno de aseguramiento de la Calidad Docente, en el cual se definen los objetivos del proceso, las fases, los agentes implicados y los indicadores que se analizarán.</p>		



Se promueva así el análisis transversal y global que requiere un modelo docente centrado en el alumno y definido en clave de competencias; los responsables de velar por este proceso, está compuesto por el equipo docente del curso, tutores académicos y coordinador de curso y e la titulación, alumnos y PAS vinculado al proceso de gestión de la planificación docente.

Un segundo nivel de análisis, cuya misión sería evaluar la adecuación de la titulación a la demanda profesional y científica de la sociedad.

Los responsables de esta acción serían, el equipo docente, tutores, PAS, alumnos y asesores/tutores externos de la titulación.

Debe destacarse la importancia de los tutores de prácticas externas y los docentes implicados en el acompañamiento de los trabajos Fin de Grado y de las Prácticas Externas. Dado el aspecto profesionalizador, ambos se convierten en informantes claves para conferir sentido a la definición del Perfil y Competencias de la titulación, y a mantener actualizado el programa y la oferta de materias acorde con las necesidades sociales, profesionales y científicas.

Todo ello, apoyado, en lo que hace referencia a constatar la evidencia y resultados prácticos, por el sistema de garantía de calidad de las titulaciones, donde se definen los mecanismo de recogida de información y constatación de resultados más allá del rendimiento académico.

## 9. SISTEMA DE GARANTÍA DE CALIDAD

ENLACE	<a href="https://secretariageneral.uva.es/_documentos/VII.20.-Sistema-Garantia-Calidad-Grado.pdf">https://secretariageneral.uva.es/_documentos/VII.20.-Sistema-Garantia-Calidad-Grado.pdf</a>
--------	---

## 10. CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

### 10.1 CRONOGRAMA DE IMPLANTACIÓN

CURSO DE INICIO	2009
-----------------	------

Ver Apartado 10: Anexo 1.

### 10.2 PROCEDIMIENTO DE ADAPTACIÓN

En cumplimiento del Artículo 6 del R. D. 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se regula la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, que establece que las universidades deberán contar con un sistema de reconocimiento y transferencia de créditos, se ha procedido a elaborar una plantilla de adaptaciones para aquellos alumnos que hayan cursado estudios en la Diplomatura en Ciencias Empresariales, que actualmente se imparte en nuestro Centro, y deseen cursar el nuevo Grado de Comercio.

Para llevar a cabo esta tabla de adaptaciones, se han seguido las recomendaciones de la propia Universidad de Valladolid y del Grupo 9 UNIVERSIDADES. En dichas recomendaciones se establece que se debe ser generoso y flexible a la hora de elaborar esta tabla, recomendando la utilización de criterios de carácter general, formulas automáticas de reconversión, etc. A ello se debe añadir que, siguiendo la filosofía del R. D. 1393/2007, a los titulados actuales se les debe reconocer todos los créditos básicos, dado que proceden de una titulación que forma parte de la misma rama de conocimiento (Si un alumno ha obtenido un título perteneciente a esa rama de conocimiento, se debe suponer que tiene adquiridas esas competencias básicas).

A efectos de este procedimiento deberá entenderse por adaptación la aceptación e incorporación al expediente del estudiante, de los créditos que se estime, de acuerdo con la normativa vigente, obtenidos en una titulación existente cuando los estudiantes se incorporen a este plan de estudios.

Se establece el siguiente procedimiento de adaptación:

- 1º) Podrán solicitar la solicitud de adaptación los estudiantes que deseen incorporarse a este plan de estudios si proceden de otros estudios oficiales que van a extinguirse.
- 2º) Esta declaración se realizará con anterioridad a su matrícula, cumplimentando un impreso preestablecido elaborado por la Universidad de Valladolid.
- 3º) El Centro donde se imparte el nuevo plan de estudios, aprobará la tabla de adaptación, para que los estudiantes conozcan con antelación a su matrícula las adaptaciones que se llevarán a cabo en su expediente.
- 4º) El Centro creará una comisión para estudiar las solicitudes de adaptación que correspondan a casos no contemplados en la tabla de adaptación, solicitando, en caso necesario, informes a los departamentos correspondientes.
- 5º) Si las solicitudes de adaptación corresponden a casos contemplados en la tabla de adaptación, se tramitarán de forma directa por la Secretaría del Centro.
- 6º) Desde la Secretaría del Centro se notificará al estudiante la resolución de las adaptaciones.

A continuación se detallan por especialidades de la actual Diplomatura en Ciencias Empresariales, las equiparaciones que se producirán entre las asignaturas del Grado en Comercio y la titulación actual de Ciencias Empresariales a la que reemplaza.



ASIG-NA-	Ca-rác-ter(*)	Cré-ditos	ASIG-NA-	Ca-rác-ter(*)	ECT
TU-RAS			TU-RAS		S
Diplomatura en CC. EM-PRESA-RI-ALES			Gen-er-ales		
Es-pe-cialidad:			MER-CIO		
DI-REC-CIÓN CO-MER-CIAL					
Derecho Mercantil		OB		6	Derecho Comercial
Dirección Comercial	OB				OB
Dirección Financiera	OB	9			Fundamentos de Marketing
Economía Española y Mundial I	OB	6			Dirección Financiera
Economía Española y Mundial II	OB	3			Economía Española y Mundial
Economía Política I	OB	6			
Economía Política II	OB	3			Introducción a la Teoría Económica
Estadística Empresarial I	OB	6			Introducción a la Estadística
Informática Empresarial	OB	6			Informática Aplicada a la Gestión Comercial I
Introducción a la Contabilidad	OB	12			Fundamentos de Contabilidad Financiera
Matemáticas Empresariales II	OB	6			Matemáticas Comerciales
Organización y Administración de Empresas I	OB	6			Organización de Empresas
Organización y administración de Empresas II	OB	6			Organización de Empresas
Sistema Fiscal Español	OB	6			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I
Contabilidad de Costes	OB	9			
Estadística Empresarial II	OB	4,5			
Introducción al Derecho	OB	3			
Introducción al Derecho del Trabajo	OB	3			
Matemáticas Empresariales I	OB	6			
Técnicas de Comercio Exterior y Marketing Internacional	OP	9			Comercio Exterior
Comportamiento del Consumidor. Psicología del Marketing	OP	4,5			Comportamiento del Consumidor
Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OP	6			Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social
Publicidad y Promoción de Ventas	OP	6			Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción de Ventas
Estadística Aplicada a la Investigación Comercial	OP	6			Estadística Comercial



Estudios de Mercado e Investigación Comercial	OP	6	Investigación de Mercados	OB	6
Técnicas de Distribución. Distribución Comercial	OP	6	Logística II	OB	6
			Comercio Electrónico	OB	6
			Dirección de Recursos Humanos y Gestión de la Fuerza de Ventas	OB	6
			Financiación de PYMEs y Operaciones Comerciales	OB	6
			Fundamentos del Derecho	OB	6
			Gestión de Ventas y Proceso Comercial	OB	6
(**)			Historia Económica del Comercio	OB	6
(**)			Lengua Extranjera I	OB	6
			Lengua Extranjera II	OB	6
			Logística I	OB	6
			Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)	OB	12
			Prácticas Externas II (en Empresas o instituciones)	OB	6
			Trabajo Fin de Grado	OB	9
Marco Comercial de la Unión Europea	OP	4,5			
			Aplicaciones Sectoriales del Marketing	OP	6
			Áreas Geográficas del Comercio Internacional	OP	6
			Auditoría Interna de las Operaciones Comerciales	OP	6
			Creación de Empresas	OP	3
			Derecho del Mercado	OP	6
			Dirección Estratégica. Toma de Decisiones	OP	3
			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales II	OP	3
			Informática Aplicada a la Gestión Comercial II	OP	6
			Juego de Simulación Empresarial	OP	3
			Lengua Extranjera III	OP	6
			Negociación Intercultural	OP	6
			Plan Económico y Financiero	OP	3
			Prevención de Riesgos Laborales y Protección social	OP	6
			Sindicalismo, diálogo social y negociación colectiva	OP	3
			Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio	OP	6
			Responsabilidad Social de la Empresa y Ética Comercial	OP	3
			Técnicas de Comunicación	OP	6
			Urbanismo Comercial	OP	3

(\*)

Carácter:

OB: Asignatura obligatoria

OP: Asignatura optativa

(\*\*)

Las asignaturas del Grado en Comercio, Historia Económica del Comercio y Lengua Extranjera I, se reconocen por su condición de básicas atendiendo a lo estipulado en el R.D. 1393/2007



ASIG-NA-	Ca-rác-ter(*)	Cré-ditos	ASIG-NA-	Ca-rác-ter(*)	ECT
TU-RAS			TU-RAS		S
Diplomatura en CC. EM-PRESA-RIALES			Comercio		
Espe-cialidad:			MER-CIO		
CON-TA-BILI-DAD Y AU-DI-TO-RIA					
Contabilidad de Costes	OB	9	Análisis y Control de Gestión	OB	6
Análisis de Estados Contables	OP	4,5			
Derecho Mercantil	OB	6	Derecho Comercial	OB	6
Dirección Comercial	OB	9	Fundamentos de Marketing	OB	6
Dirección Financiera	OB	9	Dirección Financiera	OB	6
Economía Española y Mundial. I	OB	9	Economía Española y Mundial	OB	6
Economía Española y Mundial II	OB	9			
Economía Política I	OB	6	Introducción a la Teoría Económica	OB	6
Economía Política II	OB	3			
Estadística Empresarial I	OB	6	Introducción a la Estadística	OB	6
Estadística Empresarial II	OB	4,5	Estadística Comercial	OB	6
Estadística Aplicada a la Auditoría	OP	1,5			
Informática Empresarial	OB	6	Informática Aplicada a la Gestión Comercial I	OB	6
Introducción a la Contabilidad	OB	12	Fundamentos de Contabilidad Financiera	OB	6
Matemáticas Empresariales II	OB	6	Matemáticas Comerciales	OB	6
Organización y Administración de Empresas I	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Organización y Administración de Empresas II	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Sistema Fiscal Español	OB	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
Introducción al Derecho	OB	3			
Introducción al Derecho del Trabajo	OB	3			
Matemáticas Empresariales I	OB	6			
			Comercio Electrónico	OB	6
			Comercio Exterior	OB	6
			Comportamiento del Consumidor	OB	6



			Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción de Ventas	OB	6	
			Dirección de Recursos Humanos y Gestión de la Fuerza de Ventas	OB	6	
			Financiación de PY-MEs y Operaciones Comerciales	OB	6	
			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6	
			Fundamentos del Derecho	OB	6	
			Gestión de Ventas y Proceso Comercial	OB	6	
			Investigación de Mercados	OB	6	
(**)			Historia Económica del Comercio	OB	6	
(**)			Lengua Extranjera I	OB	6	
			Lengua Extranjera II	OB	6	
			Logística I	OB	6	
			Logística II	OB	6	
			Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)	OB	12	
			Prácticas Externas II (en Empresas o Instituciones)	OB	6	
			Trabajo Fin de Grado	OB	9	
Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OP	6	Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OB	6	
Operaciones Financieras I	OP	4,5	Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio	OP	6	
Régimen Fiscal de la Empresa	OP	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales II	OP	3	
Auditoría I	OP	6				
Auditoría II	OP	6				
Consolidación de los Estados Contables	OP	4,5				
Contabilidad Financiera y de Sociedades	OP	12				
Derecho de Sociedades	OP	3				
			Aplicaciones Sectoriales del Marketing	OP	6	
			Áreas Geográficas del Comercio Internacional	OP	6	
			Auditoría Interna de las Operaciones Comerciales	OP	6	
			Creación de Empresas	OP	3	
			Derecho del Mercado	OP	6	
			Dirección Estratégica. Toma de Decisiones	OP	3	
			Informática Aplicada a la Gestión Comercial II	OP	6	
			Juego de Simulación Empresarial	OP	3	
			Lengua Extranjera III	OP	6	
			Negociación Intercultural	OP	6	
			Plan Económico y Financiero	OP	6	
			Prevención de Riesgos Laborales y Protección Social	OP	6	
			Sindicalismo, diálogo social y negociación colectiva	OP	3	



			Responsabilidad Social de la Empresa y Ética Comercial	OP	3	
			Técnicas de Comunicación	OP	6	
			Urbanismo Comercial	OP	3	

(\*)

Carácter:

OB: Asignatura obligatoria

OP: Asignatura optativa

(\*\*)

Las asignaturas del Grado en Comercio, Historia Económica del Comercio y Lengua Extranjera I, se reconocen por su condición de básicas atendiendo a lo estipulado en el R.D. 1393/2007

ASIGNATURAS	Carácter(*)	Creditos	ASIGNATURAS	Carácter(*)	ECTS
<b>Diplomatura en CC. EMPRESARIALES Especialidad: FINANZAS</b>			<b>Grado en COMERCIO</b>		
Derecho Mercantil	OB	6	Derecho Comercial	OB	6
Dirección Comercial	OB	9	Fundamentos de Marketing	OB	6
Dirección Financiera	OB	9	Dirección Financiera	OB	6
Economía Española y Mundial I	OB	9	Economía Española y Mundial	OB	6
Economía Española y Mundial II	OB	9			
Economía Política I	OB	6	Introducción a la Teoría Económica	OB	6
Economía Política II	OB	3			
Estadística Empresarial I	OB	6	Introducción a la Estadística	OB	6
Introducción a la Contabilidad	OB	12	Fundamentos de Contabilidad Financiera	OB	6
Informática Empresarial	OB	6	Informática Aplicada a la Gestión Comercial I	OB	6
Matemáticas Empresariales II	OB	6	Matemáticas Comerciales	OB	6
Organización y Administración de Empresas I	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Organización y Administración de Empresas II	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Sistema Fiscal Español	OB	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
Contabilidad de Costes	OB	9			
Estadística Empresarial II	OB	4,5			
Introd. al Derecho del Trabajo	OB	3			
Introducción al Derecho	OB	3			
Matemáticas Empresariales I	OB	6			
			Análisis y Control de Gestión	OB	6
			Comercio Electrónico	OB	6
			Comercio Exterior	OB	6
			Comportamiento del Consumidor	OB	6
			Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción de ventas	OB	6



			Dirección de Recursos Humanos y Gestión de la Fuerza de Ventas	OB	6
			Estadística Comercial	OB	6
			Financiación de PYMEs y Operaciones Comerciales	OB	6
			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
			Fundamentos del Derecho	OB	6
			Gestión de Ventas y Proceso Comercial	OB	6
			Investigación de Mercados	OB	6
(**)			Historia Económica del Comercio	OB	6
(**)			Lengua Extranjera I	OB	6
			Lengua Extranjera II	OB	6
			Logística I	OB	6
			Logística II	OB	6
			Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)	OB	12
			Prácticas Externas II (en Empresas o Instituciones)	OB	6
			Trabajo Fin de Grado	OB	9
Análisis y Planificación Financiera	OP	9	Plan Económico y Financiero	OP	6
Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OP	6	Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OB	6
Operaciones Financieras I	OP	4,5	Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio	OP	6
Régimen Fiscal de la Empresa	OP	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales II	OP	3
Gestión Bancaria	OP	6			
Mercado Bursátil	OP	6			
Mercados Instrumentos e Instituciones Financieras	OP	6			
Política Monetaria	OP	4,5			
			Aplicaciones Sectoriales del Marketing	OP	6
			Áreas Geográficas del Comercio Internacional	OP	6
			Auditoría Interna de las Operaciones Comerciales	OP	6
			Creación de Empresas	OP	3
			Derecho del Mercado	OP	6
			Dirección Estratégica. Toma de Decisiones	OP	3
			Informática Aplicada a la Gestión Comercial II	OP	6
			Juego de Simulación Empresarial	OP	3
			Lengua Extranjera III	OP	6
			Negociación Intercultural	OP	6
			Prevención de Riesgos Laborales y Protección Social	OP	6
			Sindicalismo, diálogo social y negociación colectiva	OP	3
			Responsabilidad Social de la Empresa y Ética Comercial	OP	3
			Técnicas de Comunicación	OP	6
			Urbanismo Comercial	OP	3

(\*)

Carácter:

OB: Asignatura obligatoria

OP: Asignatura optativa



(\*\*)

Las asignaturas del Grado en Comercio, Historia Económica del Comercio y Lengua Extranjera I, se reconocen por su condición de básicas atendiendo a lo estipulado en el R.D. 1393/2007

ASIGNATURAS	Carácter(*)	Créditos	ASIGNATURAS	Carácter(*)	E
<b>Diplomatura en CC. EMPRESA-RIALES Especialidad: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS</b>			<b>Grado en COMERCIO</b>		<b>C</b>
					<b>T</b>
					<b>S</b>
Derecho Mercantil	OB	6	Derecho Comercial	OB	6
Dirección Comercial	OB	9	Fundamentos de Marketing	OB	6
Dirección Financiera	OB	9	Dirección Financiera	OB	6
Estadística Empresarial I	OB	6	Introducción a la Estadística	OB	6
Economía Política I	OB	6	Introducción a la Teoría Económica	OB	6
Economía Política II	OB	3			
Economía Española y Mundial. I	OB	9	Economía Española y Mundial	OB	6
Economía Española y Mundial II	OB	9			
Informática Empresarial	OB	6	Informática Aplicada a la Gestión Comercial I	OB	6
Introducción a la Contabilidad	OB	12	Fundamentos de Contabilidad Financiera	OB	6
Matemáticas Empresariales II	OB	6	Matemáticas Comerciales	OB	6
Organización y Administración de Empresas I	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Organización y Administración de Empresas II	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Sistema Fiscal Español	OB	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
Contabilidad de Costes	OB	9			
Estadística Empresarial II	OB	4,5			
Introducción al Derecho	OB	3			
Introducción al Derecho del Trabajo	OB	3			
Matemáticas Empresariales I	OB	6			
			Análisis y Control de Gestión	OB	6
			Comercio Electrónico	OB	6
			Comercio Exterior	OB	6
			Comportamiento del Consumidor	OB	6
			Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción de ventas	OB	6
			Estadística Comercial	OB	6
			Financiación de PYMEs y Operaciones Comerciales	OB	6
			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
			Fundamentos del Derecho	OB	6
			Gestión de Ventas y Proceso Comercial	OB	6
			Investigación de Mercados	OB	6
(**)			Historia Económica del Comercio	OB	6
(**)			Lengua Extranjera I	OB	6
			Lengua Extranjera II	OB	6
			Logística II	OB	6
			Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)	OB	12



			Prácticas Externas II (en Empresas o Instituciones)	OB	6
			Trabajo Fin de Grado	OB	9
Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OP	6	Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OB	6
Dirección de Operaciones	OP	9	Logística I	OB	6
Dirección de Rec. Humanos	OP	6	Dirección de Recursos Humanos y Gestión de Fuerza de Ventas	OB	6
Dirección Estratégica	OP	9	Dirección Estratégica. Toma de Decisiones	OP	3
Régimen Fiscal de la Empresa	OP	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales II	OP	3
Historia Económica de la Empresa	OP	4,5			
Sociología de la Empresa	OP	6	-		
			Aplicaciones Sectoriales del Marketing	OP	6
			Áreas Geográficas del Comercio Internacional	OP	6
			Auditoría Interna de las Operaciones Comerciales	OP	6
			Creación de Empresas	OP	3
			Derecho del Mercado	OP	6
			Informática Aplicada a la Gestión Comercial II	OP	6
			Juego de Simulación Empresarial	OP	3
			Lengua Extranjera III	OP	6
			Negociación Intercultural	OP	6
			Plan Económico y Financiero	OP	6
			Prevención de Riesgos Laborales y Protección Social	OP	6
			Sindicalismo, diálogo social y negociación colectiva	OP	3
			Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio	OP	6
			Responsabilidad Social de la Empresa y Ética Comercial	OP	3
			Técnicas de Comunicación	OP	6
			Urbanismo Comercial	OP	3

(\*)

Carácter:

OB: Asignatura obligatoria

OP: Asignatura optativa

(\*\*)

Las asignaturas del Grado en Comercio, Historia Económica del Comercio y Lengua Extranjera I, se reconocen por su condición de básicas atendiendo a lo estipulado en el R.D. 1393/2007

**ASIGNATURAS**

**Carácter(\*)**

**Créditos**

**ASIGNATURAS**

**Carácter(\*)**

**E**

**C**

**Diplomatura en CC. EMPRESA-**

**RIALES Especialidad:**

**Grado en COMERCIO**

**T**

**S**

**COMERCIO INTERNACIONAL Y LENGUAS APLICADAS**

Derecho Mercantil	OB	6	Derecho Comercial	OB	6
-------------------	----	---	-------------------	----	---



Dirección Comercial	OB	9	Fundamentos de Marketing	OB	6
Dirección Financiera	OB	9	Dirección Financiera	OB	6
Economía Española y Mundial. I	OB	9	Economía Española y Mundial	OB	6
Economía Española y Mundial II	OB	9			
Economía Política I	OB	6	Introducción a la Teoría Económica	OB	6
Economía Política II	OB	3			
Estadística Empresarial I	OB	6	Introducción a la Estadística	OB	6
Informática Empresarial	OB	6	Informática Aplicada a la Gestión Comercial I	OB	6
Introducción a la Contabilidad	OB	12	Fundamentos de Contabilidad Financiera	OB	6
Matemáticas Empresariales II	OB	6	Matemáticas Comerciales	OB	6
Organización y Administración de Empresas I	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Organización y Administración de Empresas II	OB	6	Organización de Empresas	OB	6
Sistema Fiscal Español	OB	6	Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
Contabilidad de Costes	OB	9			
Estadística Empresarial II	OB	4,5			
Introd. al Derecho del Trabajo	OB	3			
Introducción al Derecho	OB	3			
Matemáticas Empresariales I	OB	6			
			Análisis y Control de Gestión	OB	6
			Comercio Electrónico	OB	6
			Comportamiento del Consumidor	OB	6
			Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción de Ventas	OB	6
			Dirección de Recursos Humanos y Gestión de la Fuerza de Ventas	OB	6
			Estadística Comercial	OB	6
			Financiación de PYMEs y Operaciones Comerciales	OB	6
			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales I	OB	6
			Fundamentos del Derecho	OB	6
			Gestión de Ventas y Proceso Comercial	OB	6
			Investigación de Mercados	OB	6
(**)			Historia Económica del Comercio	OB	6
			Logística I	OB	6
			Logística II	OB	6
			Prácticas Externas I (en Empresas o Instituciones)	OB	12
			Prácticas Externas II (en Empresas o Instituciones)	OB	6
			Trabajo Fin de Grado	OB	9
Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OP	6	Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social	OB	6
Espacios Económicos Internacionales	OP	4,5	Áreas Geográficas del Comercio Internacional	OP	6
Francés Empresarial I	OP	12	Lengua Extranjera I	OB	6
			Lengua Extranjera II	OB	6
Francés Empresarial II	OP	9	Lengua Extranjera III	OP	6
Gestión Internacional de la Empresa	OP	4,5	Negociación Intercultural	OP	6
Inglés Empresarial I	OP	12	Lengua Extranjera I	OB	6
			Lengua Extranjera II	OB	6
Inglés Empresarial II	OP	9	Lengua Extranjera III	OP	6
Técnicas de Comercio Exterior y Marketing Internacional	OP	9	Comercio Exterior	OB	6
Comercio Internacional y Política Comercial	OP	6			
Historia de las Instituciones y las Relaciones Econ. Internacionales	OP	4,5			



			Aplicaciones Sectoriales del Marketing	OP	6
			Auditoría Interna de las Operaciones Comerciales	OP	6
			Creación de Empresas	OP	3
			Derecho del Mercado	OP	6
			Dirección Estratégica. Toma de Decisiones	OP	3
			Fiscalidad de las Operaciones Comerciales II	OP	3
			Informática Aplicada a la Gestión Comercial II	OP	6
			Juego de Simulación Empresarial	OP	3
			Plan Económico y Financiero	OP	6
			Prevención de Riesgos Laborales	OP	6
			Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio	OP	6
			Responsabilidad Social de la Empresa y Ética Comercial	OP	3
			Técnicas de Comunicación	OP	6
			Urbanismo Comercial	OP	3

(\*)

Carácter:

OB: Asignatura obligatoria

OP: Asignatura optativa

(\*\*)

La asignatura del Grado en Comercio, Historia Económica del Comercio se reconoce por su condición de básica atendiendo a lo estipulado en el R.D. 1393/2007

ASIGNATURAS Diplomatura en CC. EMPRESARIALES Asignaturas OPTATIVAS NO de bloque	Carácter(*)	Creditos	ASIGNATURAS Grado en COMERCIO	Carácter(*)	E C T S
Contabilidad y Control de Gestión	OP	6	Análisis y Control de Gestión	OB	6
Derecho Civil Patrimonial	OP	6	Contratos Civiles Especiales	OP	3
Derecho Mercantil II	OP	6	Contratos Mercantiles	OP	6
Gestión de Calidad en la Empresa	OP	4,5	Gestión de la Calidad y del Medio Ambiente	OP	6
Historia Económica Contemporánea Mundial y de España	OP	6	Historia Económica del Comercio	OB	6
Macroeconomía	OP	6	Macroeconomía	OP	6
Programación Matemática Aplicada a la Empresa	OP	6	Métodos de Optimización para el Comercio	OP	6
Métodos y Programación Estadística	OP	6	Métodos y Programación Estadística	OP	6
Microeconomía	OP	6	Microeconomía	OP	6
Operaciones Financieras II	OP	4,5	Operaciones Financieras Aplicadas al Comercio	OP	6
Técnicas Multivariantes para la Investigación Comercial	OP	4,5	Técnicas Multivariantes	OP	3
Metodología Práctica de una Auditoría de Cuentas	OP	6			
Regímenes Especiales de Tributación de la Empresa	OP	4,5			
Sociología	OP	6			

(\*)



Carácter:

OB: Asignatura obligatoria

OP: Asignatura optativa

**10.3 ENSEÑANZAS QUE SE EXTINGUEN**

**CÓDIGO** ESTUDIO - CENTRO

**11. PERSONAS ASOCIADAS A LA SOLICITUD**

**11.1 RESPONSABLE DEL TÍTULO**

CARGO	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
Decano de la Facultad de Comercio y Relaciones Laborales	José Antonio	Salvador	Insúa
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Facultad de Comercio y Relaciones Laborales - Sede Valladolid Plaza Campus Universitario, 1,	47011	Valladolid	Valladolid
EMAIL	FAX		
grado.comercio@uva.es	983423234		

**11.2 REPRESENTANTE LEGAL**

CARGO	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
Vicerrectora de Ordenación Académica	Mª TERESA	PARRA	SANTOS
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Palacio de Santa Cruz. Plaza de Santa Cruz, 8	47002	Valladolid	Valladolid
EMAIL	FAX		
vicerrectora.ordenacion@uva.es	983186461		

El Rector de la Universidad no es el Representante Legal

Ver Apartado 11: Anexo 1.

**11.3 SOLICITANTE**

El responsable del título no es el solicitante

CARGO	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
Vicerrectora de Ordenación Académica	Mª TERESA	PARRA	SANTOS
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Palacio de Santa Cruz. Plaza de Santa Cruz, 8	47002	Valladolid	Valladolid
EMAIL	FAX		
jefatura.gabinete.estudios@uva.es	983186461		

**RESOLUCIÓN AGENCIA DE CALIDAD / INFORME DEL SIGC**

Resolución Agencia de calidad / Informe del SIGC: Ver Apartado Resolución Agencia de calidad/Informe del SIGC: Anexo 1.



## Apartado 2: Anexo 1

Nombre : 2. Justificacion\_GradoComercio\_Alegaciones.pdf

HASH SHA1 : 4870EA482E911FCC4886DF896BEAB2BE70A6758E

Código CSV : 467036941208446595284827

Ver Fichero: 2. Justificacion\_GradoComercio\_Alegaciones.pdf



#### **Apartado 4: Anexo 1**

**Nombre :** sistemasinformacion.pdf

**HASH SHA1 :** FF90962F9EB7FA8BD3A07462DE81095CC1DA6BA4

**Código CSV :** 125176268069636112427252

**Ver Fichero:** sistemasinformacion.pdf



## Apartado 5: Anexo 1

Nombre : PlanificaciónEnseñanzas\_GComercio.pdf

HASH SHA1 : C9EA69DC750F0535745F56F9DB5602987CE9E90B

Código CSV : 931617964233589726130207

Ver Fichero: PlanificaciónEnseñanzas\_GComercio.pdf



## Apartado 6: Anexo 1

Nombre : personal.pdf

HASH SHA1 : AA973625AA20874A704F06F5852877C0FF221E72

Código CSV : 125178469443857427438046

Ver Fichero: personal.pdf



## Apartado 6: Anexo 2

Nombre : otropersonal.pdf

HASH SHA1 : 63BC826117CEA7B8CA9F1FB04B9653A1C1A14331

Código CSV : 125178524152487699140865

Ver Fichero: otropersonal.pdf



## Apartado 7: Anexo 1

Nombre : 7. RecursosMateriales\_GComercio.pdf

HASH SHA1 : 5A62EE9CC9B972852BD4DE5E42146D8E0D75D8F2

Código CSV : 925317887319488919632328

Ver Fichero: 7. RecursosMateriales\_GComercio.pdf



## Apartado 8: Anexo 1

Nombre : resultados.pdf

HASH SHA1 : 444317D3C3835C211F42628B49E2986A70756C14

Código CSV : 125178576568761243585192

Ver Fichero: resultados.pdf



## Apartado 10: Anexo 1

Nombre : 10. Cronograma\_GComercio.pdf

HASH SHA1 : EE5D29C45B2DB8AEFE9B591D2FC918569A8116AC

Código CSV : 931617799094261620651105

Ver Fichero: 10. Cronograma\_GComercio.pdf



## Apartado 11: Anexo 1

Nombre : 631423807713243590438609.pdf

HASH SHA1 : FC1E386485554CB5C2D22C4EB54CD8B8777785F

Código CSV : 871464891542798666062784

Ver Fichero: 631423807713243590438609.pdf



## **Apartado Resolución Agencia de calidad/Informe del SIGC: Anexo 1**

**Nombre :** UVA\_Grado en Comercio INF\_MODIF\_NO Sustancial 2025.pdf

**HASH SHA1 :** 4E692F6AD9069B357891BEC371C72F829CE0B65B

**Código CSV :** 921507333752937881863471

**Ver Fichero:** UVA\_Grado en Comercio INF\_MODIF\_NO Sustancial 2025.pdf



