



DATOS IDENTIFICATIVOS

Empresa: Economía de empresa

Materia	Empresa: Economía de empresa			
Código	V03G100V01204			
Titulación	Grao en Economía			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Piñeiro García, María del Pilar			
Profesorado	Piñeiro García, María del Pilar			
Correo-e	otremo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Trátase de presentar a empresa como axente económico fundamental, explicando os aspectos básicos da súa xestión e os problemas asociados ao seu goberno. Partindo desta base, identifícanse e defínense as grandes áreas funcionais, profundizando nos aspectos específicos da súa xestión.			

Competencias

Código	
B4	Autocontrol no sistema de traballo, a respecto de tempo e planificación
C7	Comprender o entorno empresarial
C8	Habilidades na procura, identificación e interpretación de fontes de información económica relevante e o seu contido
C12	Avaliar, utilizando técnicas empíricas, as consecuencias de distintas alternativas de acción e seleccionar as máis idóneas
D2	Capacidade de traballar en equipo
D5	Habilidades para argumentar de forma coherente e intelixible, tanto orais como escritas
D7	Fomentar a actitude crítica e autocrítica

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Identificar as clases de empresas que existen e as súas principais características.	C7
Comprender a empresa como un sistema formado por subsistemas que se interrelacionan.	C7
Saber aplicar técnicas para realizar unha análise da empresa o do seu entorno.	C7
Identificar e saber aplicar os conceptos fundamentais da administración de empresas.	C7
Identificar e saber aplicar os principais criterios para a toma de decisións nas empresas.	C12
Coñecer os diferentes tipos de decisións de operacións e saber aplicar as principais técnicas para a toma de decisións neste ámbito.	C7
Identificar as principais fontes de financiación da empresa e saber elixir a máis adecuada en cada situación.	C12
Comprender a estrutura económico-financeira dunha empresa e o principio de equilibrio económico-financiero.	C7
Identificar e saber aplicar os criterios de selección de inversións para avaliar as alternativas de inversión dunha empresa.	C12
Identificar os conceptos de marketing e dirección de marketing, ser capaz de definir o mercado da empresa e a situación de dito mercado.	C7
Identificar as variables do marketing-mix e saber utilizalas para a adopción de decisións comerciais eficientes.	C12
Mellorar a capacidade de traballar en equipo.	D2
Mellorar as habilidades para argumentar de forma coherente e intelixible, tanto orais como escritas.	D5

Contidos**Tema**

TEMA 1. A EMPRESA E O EMPRESARIO.	1.1. Concepto de empresa. 1.2. A figura de empresario. 1.3. Clases de empresas. 1.4. Obxectivos da empresa. 1.5. A empresa como sistema: principais subsistemas empresariais. 1.6. O entorno da empresa
TEMA 2. PRINCIPIOS BÁSICOS DA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.	2.1. Introducción á administración de empresas. 2.2. A planificación empresarial. 2.3. A organización da empresa. 2.4. A integración do personal. 2.5. A dirección dos recursos humanos. 2.6. Sistemas e procesos de control.
TEMA 3. A TOMA DE DECISIONS NA EMPRESA.	3.1. O proceso de toma de decisións. 3.2. Tipos de decisións. 3.3. Situacións de certeza, risco e incertidume. 3.4. A matriz de decisión. 3.5. Métodos e criterios para a toma de decisións. 3.6. Decisións secuencias e árbores de decisión.
TEMA 4. A DIRECCIÓN DE OPERACIÓN.	4.1. Introducción. 4.2. Concepto e obxectivos da dirección de operacións. 4.3. O proceso de planificación, programación e control da produción: principais decisións estratéxicas e tácticas. 4.4. O punto morto da empresa. 4.5. A xestión dos inventarios de demanda dependente e independente. 4.6. Planificación, programación e control de proxectos.
TEMA 5. A DIRECCIÓN FINANCEIRA.	5.1. Introducción. 5.2. O patrimonio e o balance da empresa. 5.3. As fontes financeiras da empresa. 5.4. A estrutura económico-financeira da empresa. 5.5. Principio de equilibrio económico-financeiro: o fondo de rotación. 5.6. Os ciclos de actividade da empresa e o período medio de maduración. 5.7. Análise da situación económica e financeira mediante ratios. 5.8. Criterios de valoración e selección de inversións.
TEMA 6. A DIRECCIÓN COMERCIAL.	6.1. Introducción. 6.2. Concepto de marketing e dirección de marketing. 6.3. Definición do mercado da empresa. 6.4. Análise da situación do mercado da empresa. 6.5. Estratexias comerciais: o marketing mix

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Sesión maxistral	29	30	59
Resolución de problemas e/ou exercicios	15	45	60
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	0	20	20
Titoría en grupo	5	0	5
Outros	2	0	2
Probas de resposta curta	1	0	1
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	2	0	2

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Actividades introdutorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a materia.
Sesión maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo e das bases do traballo a desenvolver polo estudante. Para a explicación da materia o profesor planteará exercicios e/ou problemas que se resolverán na aula fomentando a participación do alumnado.
Resolución de problemas e/ou exercicios	O alumno debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor, aplicando os coñecementos que adquiriu. Correspóndese coas prácticas que debe realizar o alumno de xeito presencial e integrado nun grupo de traballo.
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno debe desenvolver de forma autónoma o análise e resolución dos problemas e/ou exercicios.
Titoría en grupo	Entrevistas que o alumno mantén co profesorado da materia para asesoramento/desenvolvemento de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.
Outros	Corrección do exame final da materia previa á revisión deste por parte do alumno.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	Resolveranse as dúbidas prantexadas polo alumnado sobre os contidos e o desenvolvemento da materia.
Actividades introdutorias	Resolveranse as dúbidas prantexadas polo alumnado sobre os contidos e o desenvolvemento da materia.
Titoría en grupo	Resolveranse as dúbidas prantexadas polo alumnado sobre os contidos e o desenvolvemento da materia.
Outros	Resolveranse as dúbidas prantexadas polo alumnado sobre os contidos e o desenvolvemento da materia.
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolveranse as dúbidas prantexadas polo alumnado sobre os contidos e o desenvolvemento da materia.

Avaliación

Descrición		Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Resolución de problemas e/ou exercicios	Proba na que o alumno debe solucionar unha serie de problemas e/ou exercicios nun tempo/condicións establecido/as polo profesor, aplicando os coñecementos que adquiriu. Correspóndese coas prácticas que debe realizar o alumno integrado nun grupo de traballo e de xeito presencial. Parte da avaliación realizarase de xeito individual.	30	B4	C7 C8 C12	D2 D5 D7
Probos de resposta curta	Probos para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en función dos coñecementos que teñen sobre a materia. Correspóndese coa parte teórica do exame final.	35		C7 C12	D5
Probos prácticos, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	Probos para a avaliación que inclúen actividades, problemas ou exercicios prácticos a resolver. Os alumnos deben dar resposta á actividade suscitada, aplicando os coñecementos teóricos e prácticos da materia. Correspóndese coa parte práctica do exame final.	35		C7 C12	D5

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación do alumno realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (70% da nota final, 7 puntos). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre, que constará dunha parte teórica e unha parte práctica. Para superar o examen será necesario obter unha nota igual ou superior a 3,5 puntos e, como mínimo, o 40% da nota asignada a cada parte.

- Traballos realizados en grupo e individualmente nas prácticas de xeito presencial (30% da nota final, 3 puntos).

Para superar a materia, é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e acadar un mínimo de 5 puntos na materia.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resulta da suma da nota acadada no exame e da nota dos traballos realizados nas prácticas de xeito presencial.

No caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar a nota do exame nunha escala de 10 puntos.

Antes da revisión do exame, procederase á súa corrección pública, na que se explicarán os criterios de puntuación. No caso de que non poida ser realizada a corrección pública, facilitarase unha copia resolta do exame para ser consultada durante a revisión.

A segunda convocatoria rexirase polas mesmas normas.

Os alumnos que asistan a dúas ou máis prácticas e non se presenten a ningún exame serán calificados como suspensos na segunda convocatoria e a súa nota será a das prácticas nunha escala de 10 puntos tendo en conta que as prácticas supoñen o 30% da nota final.

As datas dos exames deberán ser consultadas na páxina web da Facultade:

<http://fccee.uvigo.es/calendario-exames-201415.html>

Bibliografía. Fontes de información

A **bibliografía básica da materia** está formada polas seguintes referencias: PIÑEIRO GARCÍA et al. (2010), CRESPO FRANCO y PIÑEIRO GARCÍA (2005), BUENO CAMPOS (2008) e MAYNAR MARINO et al. (2008).

BUENO CAMPOS, E. (2008): Curso básico de economía de la empresa: un enfoque de organización, Pirámide, 4ª edición.

CRESPO FRANCO, T. e PIÑEIRO GARCÍA, P. (2005): Producción. Planificación, programación e control, Exercicios resoltos, Servicio de Publicaciones da Universidade de Vigo.

CRESPO FRANCO, T. e PIÑEIRO GARCÍA, P. (2009): Producción. Planificación, programación e control, Servicio de Publicaciones da Universidade de Vigo, 3ª edición.

DÍEZ DE CASTRO, E e REDONDO LÓPEZ, C. (1999): Administración de empresas, Pirámide.

FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E.; JUNQUERA CIMADEVILLA, B. e DEL BRÍO GONZÁLEZ, J.A. (2008): Iniciación a los negocios para ingenieros. Aspectos funcionales, Paraninfo.

GIL ESTALLO, M.A. e GINER DE LA FUENTE, F. E. (2010): Cómo crear y hacer funcionar una empresa, 2007, ESIC Editorial, 8ª edición.

JIMÉNEZ CABALLERO, J.L.; PÉREZ LÓPEZ, C. e DE LA TORRE GALLEGOS, A. (2009): Dirección financiera de la empresa. Teoría y práctica, Pirámide.

KRAJEWSKI, L.J. e RITZMAN, L.P. (2000): Administración de operaciones. Estrategia y análisis, Prentice Hall, 5ª edición.

KOONTZ, H. e WEHRICH, H. (2004): Administración: una perspectiva global, McGraw Hill.

MAYNAR MARIÑO, P.; BAÑEGIL PALACIOS, T.M. e GALERA CASQUET, C. (2008): La economía de la empresa en el espacio europeo de educación superior, McGraw Hill.

PÉREZ GOROSTEGUI, E. (2002): Introducción a la economía de la empresa, Editorial Ramón Areces.

PIÑEIRO GARCÍA, T.; ARÉVALO TOMÉ, R.; CABALLERO FERNÁNDEZ, G. e GARCÍA-PINTOS ESCUDER, A. (2010): Introducción a la economía de la empresa. Una visión teórico-práctica, Delta Publicaciones.

SUÁREZ SUÁREZ, A.S. (1996): Curso de economía de la empresa, Pirámide.

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Dirección de empresas/V03G100V01402

Outros comentarios

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación na materia e concíbese de forma flexible. Polo tanto, pódense requirir reaxustes ao longo do curso académico motivados pola dinámica da clase, polo grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que poideran surxir. Por outro lado, aportarase ao alumnado a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

Para un maior aproveitamento das sesións maxistras e das prácticas, rógase puntualidade e unha actitude de respecto cara aos demais. É tamén moi importante que antes de cada sesión maxistral ou práctica se teñan revisado os materiais que aconselle o docente na sesión anterior.
