



## 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			
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 de titulación

Código	
A7	Comprender o entorno empresarial
A8	Habilidades na procura, identificación e interpretación de fontes de información económica relevante e o seu contido
A12	Avaliar, utilizando técnicas empíricas, as consecuencias de distintas alternativas de acción e seleccionar as máis idóneas
B3	Capacidade de traballar en equipo
B6	Habilidades para argumentar de forma coherente e intelixible, tanto orais como escritas
B10	Fomentar a actitude crítica e autocrítica
B13	Autocontrol no sistema de traballo, a respecto de tempo e planificación

## Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer qué é a empresa, qué clases de empresas existen e cales son os seus obxectivos.	A7
Comprender a empresa como un sistema formado por subsistemas que se interrelacionan.	A7
Adquirir técnicas para realizar unha análise da empresa o do seu entorno.	A7
Coñecer os conceptos fundamentais da administración de empresas.	A7
Coñecer e saber aplicar os principais criterios para a toma de decisións nas empresas.	A12
Coñecer os diferentes tipos de decisións de operacións e saber aplicar as principais técnicas para a toma de decisións neste ámbito.	A7 A12
Coñecer as principais fontes de financiación da empresa.	A7
Comprender a estrutura económico-financieira dunha empresa e o principio de equilibrio económico-financieiro.	A7
Coñecer e saber aplicar os criterios de selección de inversións para avaliar as alternativas de inversión dunha empresa.	A12
Comprender os conceptos de marketing e dirección de marketing, ser capaz de definir o mercado da empresa e a situación de dito mercado.	A7 A12
Coñecer as variables do marketing-mix e utilízalas para a adopción de decisións comerciais eficientes.	A12
Capacidade de traballar en equipo.	B3
Habilidades para argumentar de forma coherente e intelixible, tanto orais como escritas.	B6
Fomentar a actitude crítica e autocrítica.	B10
Autocontrol no sistema de traballo, en canto ao tempo e a planificación.	B13

<b>Contidos</b>	
Tema	
TEMA I. 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

<b>Planificación</b>			
	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.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	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 presentacional 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**

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

<b>Avaliación</b>		
	Descrición	Cualificación
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 realizaráse de xeito individual.	30
Probas de resposta curta	Probas 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
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	Probas 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

### **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 y 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 y 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, procederáse á súa corrección pública, na que se explicarán os criterios de puntuación.

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.

### **Bibliografía. Fontes de información**

A bibliografía básica da materia está formada polas seguintes referencias: BUENOS CAMPOS (2002), CRESPO FRANCO e PIÑEIRO GARCÍA (2005), PIÑEIRO GARCÍA et al. (2010) e MAYNAR MARIÑO et al. (2008).

### **Recomendacións**

### **Outros comentarios**

---

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación na materia e concíbese de forma flexible. Polo tanto, pódense requerir 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 maxistrais 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.

---