



DATOS IDENTIFICATIVOS

Empresa: Dirección e xestión

Materia	Empresa: Dirección e xestión			
Código	V09G290V01201			
Titulación	Grao en Enxeñaría da Enerxía			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	FB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Mandado Vazquez, Alfonso			
Profesorado	Mandado Vazquez, Alfonso			
Correo-e	amandado@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es/			
Descrición xeral	Fundamentos de empresa			

Competencias

Código	
C6	Coñecemento adecuado do concepto de empresa, marco institucional e xurídico da empresa. Organización e xestión de empresas.
D1	Capacidade de interrelacionar tódolos coñecementos adquiridos, interpretándoos como compoñentes dun corpo do saber cunha estrutura clara e unha forte coherencia interna.
D3	Propor e desenvolver solucións prácticas, utilizando os coñecementos teóricos, a fenómenos e situacións-problema da realidade cotiá propios da enxeñaría, desenvolvendo as estratexias adecuadas.
D4	Favorecer o traballo cooperativo, as capacidades de comunicación, organización, planificación e aceptación de responsabilidades nun ambiente de traballo multilingüe e multidisciplinar, que favoreza a educación para a igualdade, para a paz e para o respecto dos dereitos fundamentais.
D5	Coñecer as fontes necesarias para dispor dunha actualización permanente e continua de toda a información precisa para desenvolver o seu labor, accedendo a todas as ferramentas, actuais e futuras, de procura de información e adaptándose aos cambios tecnolóxicos e sociais.
D7	Capacidade para organizar, interpretar, asimilar, elaborar e xestionar toda a información necesaria para desenvolver o seu labor, manexando as ferramentas informáticas, matemáticas, físicas, etc. necesarias para iso.
D10	Tomar conciencia da necesidade dunha formación e mellora continua de calidade, desenvolvendo valores propios da dinámica do pensamento científico, mostrando unha actitude flexible, aberta e ética ante opinións ou situacións diversas, en particular en materia de non discriminación por sexo, raza ou relixión, respecto aos dereitos fundamentais, accesibilidade, etc.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer que é a empresa, que clases de empresas existen e cales son os seus obxectivos	C6
Comprender a empresa como un sistema formado por subsistemas que se interrelacionan	D4
Adquirir técnicas para realizar unha análise da empresa e da súa contorna	D7
Coñecer os conceptos fundamentais da xestión de empresas.	D3
Coñecer e saber aplicar os criterios básicos para tomaa de decisións nas empresas	D5
Dominar as principais técnicas dispoñibles na actualidade para a análise das decisións no ámbito das operacións	D5
Comprender a estrutura económico-financeira da empresa e o concepto de equilibrio económico-financeiro	D5 D7
Coñecer as principais fontes de financiamento da empresa	D3 D5

Coñecer e saber aplicar os criterios de selección de investimentos		D1 D7
Comprender os conceptos de marketing e dirección de marketing		D5 D7
Ser capaz de definir o mercado da empresa e de analizar a situación de devandito mercado	C6	D10
Coñecer as variables do marketing-mix e utilízalas para a adopción de decisións comerciais eficientes	C6	D1
Capacidade de traballar en equipo		D4 D7
Habilidades, tanto orais como escritas, para argumentar de forma coherente e intelixible		D1 D3 D5 D7

Contidos

Tema

Tema 1: A EMPRESA	O concepto de empresa. A empresa como sistema. Os subsistemas da empresa. A figura do empresario. Empresa e contorna. Os obxectivos da empresa. Formas e clases de empresas.
Tema 2: O SISTEMA DE FINANCIAMENTO	A función financeira. A análise económica-financeiro da empresa. Equilibrio económico-financeiro. Análise do Balance de Situación. Fontes de financiamento da empresa. Ratios.
Tema 3: O SISTEMA DE PRODUCCIÓN	Función de produción. Clasificación das actividades produtivas. Clasificación dos procesos produtivos. A programación económica da produción. A produtividade: indicadores de produtividade. Investigación de Operacións
Tema 4: O SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	O mercado.A competencia. O sistema de comercialización. Marketing-mix.
Tema 5: O INVESTIMENTO NA EMPRESA	Concepto de Inversión Tipos de Inversión Métodos de Selección de Investimentos
Tema 6: O SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN	O sistema de dirección. O sistema humano. O sistema cultural. O sistema político.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	15	22.5	37.5
Resolución de problemas e/ou exercicios	10	15	25
Prácticas autónomas a través de TIC	15	0	15
Traballos de aula	5	20	25
Seminarios	2.5	17.5	20
Titoría en grupo	2.5	2.5	5
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	2.5	20	22.5

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.

Resolución de problemas e/ou exercicios	Actividade na que se formulan problema e/ou exercicios relacionados coa asignatura. O alumno debe desenvolver as solucións adecuadas ou correctas mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Adóitase utilizar como complemento da lección magistral.
Prácticas autónomas a través de TIC	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentales relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense a través das TIC de xeito autónomo.
Traballos de aula	O estudante desenvolve exercicios ou proxectos no aula baixo as directrices e supervisión do profesor. Pode estar vinculado o seu desenvolvemento con actividades autónomas do estudante.
Seminarios	Actividades enfocadas ao traballo sobre un tema específico, que permiten afondar ou complementar os contidos da materia. Pódense empregar como complemento das clases teóricas.
Titoría en grupo	Entrevistas que o alumno mantén co profesorado da asignatura para asesoramento/desenvolvemento de actividades da asignatura e do proceso de aprendizaxe.

Atención personalizada

Probas	Descrición
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Os estudantes terán ocasión de acudir a titorías personalizadas no despacho do profesor no horario que os profesores establecerán para ese efecto a principio de curso e que se publicará na páxina da materia. Titorías destinadas a resolver dúbidas e orientar aos estudantes sobre o desenvolvemento dos contidos abordados nas clases teóricas, as clases prácticas e os traballos titorizados. Neste apartado tamén se inclúe a aclaración aos alumnos de calquera cuestión sobre as probas realizadas ao longo do curso.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Probas para avaliación das competencias que inclúen preguntas abertas sobre un tema. Os alumnos deben desenvolver, relacionar, organizar e presentar os coñecementos que teñen sobre a materia nunha resposta extensa. Resultados de aprendizaxe: Coñecer que é a empresa, que clases de empresas existen e cales son os seus obxectivos. Comprender a empresa como un sistema formado por subsistemas que se interrelacionan. Adquirir técnicas para realizar unha análise da empresa e da súa contorna. Coñecer os conceptos fundamentais da xestión de empresas. Coñecer e saber aplicar os criterios básicos para toma de decisións nas empresas. Dominar as principais técnicas dispoñibles na actualidade para a análise das decisións no ámbito das operacións. Comprender a estrutura económico-financieira da empresa e o concepto de equilibrio económico-financieiro. Coñecer as principais fontes de financiamento da empresa. Coñecer e saber aplicar os criterios de selección de investimentos. Comprender os conceptos de marketing e dirección de marketing Ser capaz de definir o mercado da empresa e de analizar a situación de devandito mercado. Coñecer as variables do marketing-mix e utilízalas para a adopción de decisións comerciais eficientes. Capacidade de traballar en equipo. Habilidades, tanto orais como escritas, para argumentar de forma coherente e intelixible.	100	C6 D1 D3 D4 D5 D7 D10

Outros comentarios sobre a Avaliación

1. Seguindo as directrices propias da titulación ofrecerase aos alumnos que cursen esta materia un sistema de avaliación continua.

A avaliación continua constará dun conxunto de probas planificadas e desenvolvidas ao longo do curso, tanto nas clases de teoría como nas de prácticas, que se completará cunha proba final que cubrirá total ou parcialmente a materia. O peso das tarefas avaliadas na cualificación final será dun 50% para os alumnos que obteñan a máxima cualificación nas devanditas tarefas. Estas tarefas non son recuperables, é dicir, se un alumno non pode cumprilas no prazo estipulado o profesor non ten obrigación de repetirlas.

O estudante ten dereito a coñecer a cualificación obtida en cada tarefa nun prazo razoable tras a súa realización ou entrega. A cualificación obtida nas tarefas avaliadas será válida tan só para o curso académico no que se realicen.

2. Para superar a avaliación continua o alumno deberá superar as probas realizadas, entregar as tarefas propias da materia e realizar as prácticas da materia. Os alumnos que non superen a avaliación continua terán que ir ao exame final coa totalidade da materia.

Os alumnos que superasen as probas da avaliación continua terán que realizar unha proba final reducida que suporá un 50% da nota que se sumará á nota obtida na avaliación continua (o 50% restante).

Os alumnos que non realizasen as probas de avaliación continua ou non as superaron terán que realizar unha proba total de toda a materia. Nesta proba avaliaranse todos os contidos desenvolvidos na materia (clases teóricas, prácticas de laboratorio e traballo).

3. Sobre a convocatoria de recuperación (xullo)

Para a convocatoria de recuperación (xullo) o alumno que non aprobase a materia elixe se desexa ser reavaliado completamente sobre a máxima nota posible ou se se lle aplica o procedemento de avaliación estipulado na materia mantendo a nota obtida nas tarefas previas. Por defecto, ao alumno gárdanselle os resultados das probas realizadas (sempre que alcanzase o mínimo esixido para superalas) podendo optar no momento do exame pola realización íntegra do mesmo.

Calendario de exames:

- Convocatoria Fin de Carreira: 16:00 □ 23/10/2015
- Convocatoria ordinaria 2º período: 16:00 □ 12/05/2016
- Convocatoria extraordinaria xullo: 16:00 □ 01/07/2016

Esta información pódese verificar/consultar de forma actualizada na páxina web do centro:

<http://etseminas.webs.uvigo.es/cms/index.php?id=181>

Bibliografía. Fontes de información

Suárez Suárez, Andrés S., **Decisiones Óptimas de inversión y financiación en la empresa**, 2005,
Gómez Aparacio, Jaun M. y otros, **Productos y servicios financieros**, 2005,
Bueno Campos, E., **Curso básico de economía de la empresa**, 2004,
Carmen Ortega Vázquez y Francisco Páez, **Productos y servicios financieros y de seguros básicos**, 2006,
Finanzas para directivos, **Eduardo Martínez Abascal**, 2012,
Diccionario de términos financieros y de inversión, **Francisco Mochón y Rafael Isidro**, 2006,

·Investigación Operativa.

Quintín Martín y otros

Pearson-Prentice Hall

·Investigación de Operaciones.

Wayne Winston

Thomson

·Programación Lineal: Metodología y Problemas

Mocholi y Arce

Tebar Flores

.

Recomendacións