


## PLAN DOCENTE DE LA ASIGNATURA

Curso académico: 2021/2022

Identificación y características de la asignatura																																																																																																																																																																							
Código	501061 - 503025	Créditos ECTS	6																																																																																																																																																																				
Denominación (español)	<b>DIRECCIÓN DE EMPRESAS II</b>																																																																																																																																																																						
Denominación (inglés)	BUSINESS ADMINISTRATION II																																																																																																																																																																						
Titulaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado en Ingeniería Eléctrica (Rama Industrial)</li> <li>• Grado en Ingeniería Electrónica y Automática (Rama Industrial)</li> <li>• Grado en Ingeniería Mecánica (Rama Industrial)</li> <li>• Grado en Ingeniería en Tecnologías Industriales</li> </ul>																																																																																																																																																																						
Centro	Escuela de Ingenierías Industriales																																																																																																																																																																						
Semestre	3	Carácter	Obligatoria																																																																																																																																																																				
Módulo	Común a la Rama Industrial																																																																																																																																																																						
Materia	Dirección y Organización de Empresas																																																																																																																																																																						
Profesores																																																																																																																																																																							
Nombre	Despacho	Correo-e	Página web																																																																																																																																																																				
Víctor Valero Amaro	B.2.5	<a href="mailto:vvalero@unex.es">vvalero@unex.es</a>	<a href="http://merkado.unex.es">http://merkado.unex.es</a>																																																																																																																																																																				
María Jesús Barroso Méndez	C.2.4X	<a href="mailto:mjbarroso@unex.es">mjbarroso@unex.es</a>	<a href="http://merkado.unex.es">http://merkado.unex.es</a>																																																																																																																																																																				
José Manuel García Gallego	B.2.2	<a href="mailto:garciagallego@unex.es">garciagallego@unex.es</a>	<a href="http://merkado.unex.es">http://merkado.unex.es</a>																																																																																																																																																																				
Área de conocimiento	Organización de Empresas																																																																																																																																																																						
Departamento	Dirección de Empresas y Sociología																																																																																																																																																																						
Profesor coordinador (si hay más de uno)	Víctor Valero Amaro																																																																																																																																																																						
Competencias (ver tabla en <a href="http://bit.ly/competenciasGrados">http://bit.ly/competenciasGrados</a> )																																																																																																																																																																							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Competencias Básicas</th> <th>Marcar con una "X"</th> <th>Competencias Generales</th> <th>Marcar con una "X"</th> <th>Competencias Transversales</th> <th>Marcar con una "X"</th> <th>Competencias Específicas FB</th> <th>Marcar con una "X"</th> <th>Competencias Específicas CRI</th> <th>Marcar con una "X"</th> <th>Competencias Específicas TE</th> <th>Marcar con una "X"</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CB1</td> <td></td> <td>CG1</td> <td>X</td> <td>CT1</td> <td>X</td> <td>CEFB1</td> <td></td> <td>CECRI1</td> <td></td> <td>CETE1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CB2</td> <td></td> <td>CG2</td> <td>X</td> <td>CT2</td> <td>X</td> <td>CEFB2</td> <td></td> <td>CECRI2</td> <td></td> <td>CETE2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CB3</td> <td></td> <td>CG3</td> <td>X</td> <td>CT3</td> <td>X</td> <td>CEFB3</td> <td></td> <td>CECRI3</td> <td></td> <td>CETE3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CB4</td> <td></td> <td>CG4</td> <td>X</td> <td>CT4</td> <td>X</td> <td>CEFB4</td> <td></td> <td>CECRI4</td> <td></td> <td>CETE4</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CB5</td> <td></td> <td>CG5</td> <td>X</td> <td>CT5</td> <td>X</td> <td>CEFB5</td> <td></td> <td>CECRI5</td> <td></td> <td>CETE5</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG6</td> <td>X</td> <td>CT6</td> <td>X</td> <td>CEFB6</td> <td></td> <td>CECRI6</td> <td></td> <td>CETE6</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG7</td> <td>X</td> <td>CT7</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td>CECRI7</td> <td></td> <td>CETE7</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG8</td> <td></td> <td>CT8</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td>CECRI8</td> <td></td> <td>CETE8</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG9</td> <td>X</td> <td>CT9</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td>CECRI9</td> <td></td> <td>CETE9</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG10</td> <td></td> <td>CT10</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td>CECRI10</td> <td></td> <td>CETE10</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG11</td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>CECRI11</td> <td>X</td> <td>CETE11</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>CG12</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>CECRI12</td> <td></td> <td>CETFG</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Competencias Básicas	Marcar con una "X"	Competencias Generales	Marcar con una "X"	Competencias Transversales	Marcar con una "X"	Competencias Específicas FB	Marcar con una "X"	Competencias Específicas CRI	Marcar con una "X"	Competencias Específicas TE	Marcar con una "X"	CB1		CG1	X	CT1	X	CEFB1		CECRI1		CETE1		CB2		CG2	X	CT2	X	CEFB2		CECRI2		CETE2		CB3		CG3	X	CT3	X	CEFB3		CECRI3		CETE3		CB4		CG4	X	CT4	X	CEFB4		CECRI4		CETE4		CB5		CG5	X	CT5	X	CEFB5		CECRI5		CETE5				CG6	X	CT6	X	CEFB6		CECRI6		CETE6				CG7	X	CT7	X			CECRI7		CETE7				CG8		CT8	X			CECRI8		CETE8				CG9	X	CT9	X			CECRI9		CETE9				CG10		CT10	X			CECRI10		CETE10				CG11	X					CECRI11	X	CETE11				CG12						CECRI12		CETFG											
Competencias Básicas	Marcar con una "X"	Competencias Generales	Marcar con una "X"	Competencias Transversales	Marcar con una "X"	Competencias Específicas FB	Marcar con una "X"	Competencias Específicas CRI	Marcar con una "X"	Competencias Específicas TE	Marcar con una "X"																																																																																																																																																												
CB1		CG1	X	CT1	X	CEFB1		CECRI1		CETE1																																																																																																																																																													
CB2		CG2	X	CT2	X	CEFB2		CECRI2		CETE2																																																																																																																																																													
CB3		CG3	X	CT3	X	CEFB3		CECRI3		CETE3																																																																																																																																																													
CB4		CG4	X	CT4	X	CEFB4		CECRI4		CETE4																																																																																																																																																													
CB5		CG5	X	CT5	X	CEFB5		CECRI5		CETE5																																																																																																																																																													
		CG6	X	CT6	X	CEFB6		CECRI6		CETE6																																																																																																																																																													
		CG7	X	CT7	X			CECRI7		CETE7																																																																																																																																																													
		CG8		CT8	X			CECRI8		CETE8																																																																																																																																																													
		CG9	X	CT9	X			CECRI9		CETE9																																																																																																																																																													
		CG10		CT10	X			CECRI10		CETE10																																																																																																																																																													
		CG11	X					CECRI11	X	CETE11																																																																																																																																																													
		CG12						CECRI12		CETFG																																																																																																																																																													

Código Seguro De Verificación:	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	Estado	Fecha y hora	
Firmado Por	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09	
Observaciones		Página	1/9	
Url De Verificación	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>			

Contenidos
Breve descripción del contenido
Dirección Financiera. Dirección de Marketing. Dirección de Operaciones. Dirección de Recursos Humanos.
Temario de la asignatura
<p><b>Tema 1: LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LA EMPRESA</b></p> <p>Contenidos del tema 1:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Introducción, objetivos y políticas</li> <li>1.2. Modelos de gestión</li> <li>1.3. Planificación de los recursos humanos</li> <li>1.4. Procesos aditivos</li> <li>1.5. Retribución</li> <li>1.6. Desarrollo profesional</li> <li>1.7. Relaciones laborales</li> <li>1.8. Servicios sociales</li> <li>1.9. Evaluación del personal</li> <li>1.10. Procesos sustractivos del empleo</li> </ol> <p>Actividades prácticas: Lectura de textos. Análisis de casos (1 hora)</p>
<p><b>Tema 2: LA DIRECCIÓN DE OPERACIONES</b></p> <p>Contenidos del tema 2:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Introducción a la Dirección de Operaciones</li> <li>2.2. La productividad como objetivo básico de la Dirección de Operaciones</li> <li>2.3. Planificación y gestión de proyectos</li> </ol> <p>Actividades prácticas: Cálculo de la productividad de un proceso (1 hora)</p> <p><b>Seminario 1:</b> Programación temporal de proyectos (2 horas)</p>
<p><b>Tema 3: INTRODUCCIÓN AL MARKETING</b></p> <p>Contenidos del tema 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Concepto de marketing</li> <li>3.2. La generación de valor en la empresa</li> <li>3.3. Panorama actual de la dirección comercial</li> </ol> <p>Actividades prácticas: Lectura de textos y casos de marketing (1 hora)</p>
<p><b>Tema 4: LA DIRECCIÓN COMERCIAL</b></p> <p>Contenidos del tema 4:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1. Funciones de un departamento de marketing</li> <li>4.2. El proceso de toma de decisiones comerciales</li> <li>4.3. Ejecución de la estrategia comercial</li> </ol> <p>Actividades prácticas: Ejercicios sobre elaboración de un plan de marketing (3 horas)</p>

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	<b>Fecha y hora</b>
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	2/9
<b>Url De Verificación</b>	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>		



**Tema 5: SEGMENTACIÓN DE MERCADOS**

Contenidos del tema 5:

- 5.1. Concepto de segmentación
- 5.2. Segmentación y diferenciación
- 5.3. Criterios y variables de segmentación
- 5.4. Segmentación en mercados industriales
- 5.5. Estrategias de segmentación

Actividades prácticas:

**Seminario 2:** Segmentación de mercados. Modelos de Belson y X<sup>2</sup> (1,5 horas)

**Tema 6: MARKETING-MIX**

Contenidos del tema 6:

- 6.1. Decisiones sobre producto
- 6.2. Decisiones sobre precios
- 6.3. Decisiones sobre distribución
- 6.4. Decisiones sobre comunicación

Actividades prácticas:

Lecturas de textos y casos de marketing. (2 horas)

**Tema 7: LA DIRECCIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

Contenidos del tema 7:

- 7.1. Aspectos generales de la financiación de organizaciones
- 7.2. Aspectos contables de la empresa
- 7.3. Necesidades operativas de fondos y fondo de maniobra
- 7.4. El equilibrio financiero en la empresa
- 7.5. El ciclo de operaciones
- 7.6. Periodos de maduración
- 7.7. La valoración de inversiones
- 7.8. Flujos de caja
- 7.9. Los métodos VAN y TIR
- 7.10. Introducción al análisis de ratios
- 7.11. Ratios de operaciones
- 7.12. Ratios de posición financiera
- 7.13. Ratios de rentabilidad
- 7.14. Ratios de liquidez y de solvencia

Actividades prácticas:

Análisis del equilibrio financiero de una empresa (2 horas)

**Seminario 3:** Análisis de ratios de un balance (2 horas)

**Seminario 4:** Evaluación de alternativas de inversión (2 horas)

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	<b>Fecha y hora</b>	
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09	
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	3/9	
<b>Url De Verificación</b>	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>			

Actividades formativas								
Horas de trabajo del estudiante por tema		Horas Gran grupo	Actividades prácticas				Actividad de seguimiento	No presencial
Tema	Total		GG	PCH	LAB	ORD		
1. Dir. RRHH	12	7						5
2. Dir. Operac.	19	7				2		10
3. Intr. Marketing	7	3						4
4. Dir. Marketing	9	4						5
5. Segmentación	13,5	4				1,5		8
6. Marketing-Mix	12,5	4					1,5	7
7. Dir. Financiera	40,5	21				4	1,5	14
<b>Evaluación</b>	<b>36,5</b>	<b>2,5</b>						<b>34</b>
<b>Prueba Final</b>	<b>36,5</b>	<b>2,5</b>						<b>34</b>
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>52,5</b>				<b>7,5</b>	<b>3</b>	<b>87</b>

GG: Grupo Grande (100 estudiantes).

PCH: prácticas clínicas hospitalarias (7 estudiantes)

LAB: prácticas laboratorio o campo (15 estudiantes)

ORD: prácticas sala ordenador o laboratorio de idiomas (30 estudiantes)

SEM: clases problemas o seminarios o casos prácticos (40 estudiantes).

TP: Tutorías Programadas (seguimiento docente, tipo tutorías ECTS).

EP: Estudio personal, trabajos individuales o en grupo, y lectura de bibliografía.

### Metodologías docentes

De entre las metodologías docentes incluidas en el plan de estudios del título, en la presente asignatura se utilizan las siguientes:

Metodologías docentes	Se indican con una "X" las utilizadas
1. Explicación y discusión de los contenidos teóricos.	X
2. Resolución, análisis y discusión de ejemplos de apoyo o de problemas previamente propuestos.	X
3. Exposición de trabajos previamente encargados a los estudiantes.	X
4. Desarrollo en laboratorio, aula de informática, campo, etc., de casos prácticos.	X
5. Resolución de dudas puntuales en grupos reducidos, para detectar posibles problemas del proceso enseñanza-aprendizaje y guía en los trabajos, prácticas y estudio del estudiante.	X
6. Búsqueda de información previa al desarrollo del tema o complementaria una vez que se han realizado actividades sobre el mismo.	X
7. Elaboración de trabajos, individualmente o en grupos.	X
8. Estudio de cada tema, que puede consistir en: estudios de contenidos, preparación de problemas o casos, preparación del examen, etc.	X
9. Visitas técnicas a instalaciones	

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	<b>Fecha y hora</b>
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	4/9
<b>Url De Verificación</b>	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>		



### Resultados de aprendizaje

El alumno comprenderá la importancia de la empresa como actor de un sistema económico, concretando el concepto de empresa, sus objetivos y las principales funciones que desarrolla.

Obtendrá una visión global de la empresa, destacando las áreas funcionales que la integran y la necesidad de integración y coordinación entre los distintos ámbitos de decisión existentes.

Conseguirá conocimientos y herramientas que le ayuden a gestionar una organización empresarial, profundizando en las decisiones de operaciones, financieras y comerciales de una empresa.

### Sistemas de evaluación

**Criterios de evaluación:**

La asignatura se evaluará de acuerdo con los siguientes criterios de evaluación (CE) para cada una de las competencias que se relacionan:

**CE1:** Conocer y comprender el concepto actual de marketing, así como la importancia de las decisiones comerciales en las empresas. Reconocer la importancia de orientar la gestión de la empresa hacia la generación de valor para el cliente. (CECRI11, CG2, CG3, CG4, CG7, CG9, CG11, CT1, CT2, CT3, CT4, CT6, CT7, CT8, CT9, CT10)

**CE2:** Comprender los factores clave que afectan a la dirección comercial de una organización. (CECRI11, CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CG9, CT1, CT2, CT3, CT6, CT7, CT8, CT9, CT10)

**CE3:** Comprender los criterios y modelos para segmentar un mercado, así como saber diseñar un proceso de investigación que proporcione información comercial útil. (CECRI11, CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CG9, CT1, CT2, CT3, CT4, CT6, CT8, CT9, CT10)

**CE4:** Conocer las herramientas e instrumentos básicos de marketing. (CECRI11, CG3, CG9, CT1, CT2, CT4, CT5, CT6, CT8, CT10)


**CE5:** Conocer cuáles son los principales problemas que aborda la dirección de operaciones, tanto en la gestión estratégica como los aspectos tácticos de la producción. (CECRI11, CG3, CG6, CG9, CT1, CT2, CT3, CT4, CT5, CT6, CT7, CT8, CT9, CT10)

**CE6:** Comprender la documentación contable de una empresa y poder interpretar las cuentas anuales de una organización (CECRI11, CG9, CT1, CT2, CT4, CT9)

**CE7:** Ser capaz de realizar un análisis financiero para una empresa o alternativa de inversión. (CECRI11, CG9, CT2, CT4, CT9)

**CE8:** Ser capaz de planificar los recursos humanos de una organización y adoptar eficazmente las decisiones básicas relacionadas con la gestión de personal. (CECRI11, CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CG9, CT1, CT2)

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	Fecha y hora
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	5/9
<b>Url De Verificación</b>	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>		



### Actividades de evaluación:

De entre las actividades de evaluación incluidas en el plan de estudios del título, en la presente asignatura se utilizan las siguientes:

	Rango establecido	Convocatoria ordinaria	Convocatoria extraordinaria	Evaluación global
1. Examen final teórico/práctico y/o exámenes parciales acumulativos y/o eliminatorios.	0%-80%	70%	70%	80%
2. Aprovechamiento de actividades prácticas realizadas en: aula, laboratorio, sala de ordenadores, campo, visitas, etc.	0%-50%	0%	0%	0%
3. Resolución y entrega de actividades (casos, problemas, informes, trabajos, proyectos, etc.), individualmente y/o en grupo (GG, SL, ECTS).	0%-50%	30%	30%	20%
4. Participación activa en clase.	0%-10%	0%	0%	
5. Asistencia a las actividades presenciales.	0%-10%	0%	0%	

### Descripción de las actividades de evaluación:

#### **A. EVALUACIÓN ORDINARIA (CON EVALUACIÓN CONTINUA)**

En este sistema de evaluación se utilizarán los siguientes instrumentos:


- PRUEBA ESCRITA (RE , R):** Supone el 70% de la calificación final de la asignatura. La Prueba Escrita consta de:

**1.1. Examen Final:** se llevará a cabo en la fecha fijada por el Centro en su calendario oficial de exámenes. El examen final se estructura como un cuestionario de preguntas tipo test, de elección múltiple, y/o preguntas cortas/problemas. La calificación de este examen final se realizará en base a una escala de 0 a 10. En el examen final, ya sea en la convocatoria de Enero, Junio o Julio, el estudiante se examinará de los contenidos y competencias abordados durante toda la asignatura. Se trata, por tanto, en todos los casos de un examen final sobre toda la asignatura.

Para determinar la Calificación de la Prueba Escrita (CPE), se considerará lo siguiente: la Calificación de la Prueba Escrita será la nota obtenida en este examen final.

$$CPE = \text{Nota Examen Final}$$

**Alcanzar un buen desempeño en la Prueba Escrita (CPE  $\geq$  4,0)** es un requisito básico para poder computar en la nota final de la asignatura la calificación obtenida en el apartado 2: Otros instrumentos de evaluación. Es decir, **obtener en la Calificación de la Prueba Escrita (CPE) al menos un 4,0 es una condición necesaria para poder aprobar la asignatura.**

Código Seguro De Verificación:	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	Estado	Fecha y hora	
Firmado Por	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09	
Observaciones		Página	6/9	
Url De Verificación	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>			

2. **OTROS INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN (NR):** Suponen el 30% de la calificación final de la asignatura, se desarrollarán a lo largo del cuatrimestre, y tienen carácter no recuperable (NR). Se consideran Otros Instrumentos de Evaluación (OIE) los siguientes:

2.1. **Resolución y entrega de actividades, problemas, trabajos, casos prácticos, etc.:** se valorará la realización correcta y puntual de las actividades de aprendizaje propuestas, tanto presencialmente como a través del Campus Virtual de la asignatura. Este instrumento supone el 30% de la calificación final de la asignatura.

**LA CALIFICACIÓN FINAL DE LA ASIGNATURA (CFA) SERÁ:**

La calificación final de la asignatura (CFA) se determinará atendiendo a lo siguiente:

- En caso de alcanzar el mínimo (4,0) en la Prueba Escrita:

$$CFA = (0,7 \times CPE) + (0,3 \times OIE)$$

- En caso de no alcanzar el mínimo (4,0) en la Prueba Escrita:

$$CFA = \text{Mínimo} \{4 ; [(0,7 \times CPE) + (0,3 \times OIE)] \}$$

**Se considerará aprobada la asignatura si CFA es igual o mayor a 5**

**B. EVALUACIÓN GLOBAL (SIN EVALUACIÓN CONTINUA)**

En este caso, no se evaluará al estudiante de ninguna actividad a lo largo del curso, y deberá enfrentarse sólo a una prueba global final que se llevará a cabo según lo previsto en el calendario de exámenes aprobado en el Centro. Esta prueba global final evaluará al alumno del 100% de las competencias de la asignatura, y por tanto supondrá el 100% de la calificación de la asignatura.

En esta prueba global se utilizarán los siguientes instrumentos:


1. **PRUEBA ESCRITA (RE):** Supone el 80% de la calificación final de la asignatura. La Prueba Escrita se realizará en la fecha fijada por el Centro en su calendario oficial de exámenes. El examen final se estructura como un cuestionario de preguntas tipo test, de elección múltiple, y/o preguntas cortas/problemas. Para aprobar el examen final se requiere una nota igual o superior a 5, en una escala 0-10.
2. **RESOLUCIÓN Y ENTREGA DE PROBLEMAS, TRABAJOS O CASOS PRÁCTICOS (RE):** se valorará la realización correcta y la solución propuesta respecto a aquellos problemas o casos de decisión que se propongan al alumno. Este instrumento supone el 20% de la calificación final de la asignatura.

**LA CALIFICACIÓN FINAL DE LA ASIGNATURA (CFA) SERÁ:**

$$CFA = 0,80 \times CPE + 0,20 \times CPyT$$

**Se considerará aprobada la asignatura si CFA es igual o mayor a 5**

NR = No recuperable; E = Eliminatória; V = Voluntaria; RE = Recuperable; R = Requisito para otra actividad

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	<b>Fecha y hora</b>	
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09	
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	7/9	
<b>Url De Verificación</b>	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>			

## Bibliografía (básica y complementaria)

### Bibliografía básica

- Bueno, E. (2004). Curso Básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización. Editorial Pirámide. Madrid
- Díez, E.P.; Galán, J.L. y Martín, E. (2002). Introducción a la Economía de la Empresa I. Editorial Pirámide. Madrid.
- Lacalle, M.C. y otros. (2004). Economía para Ingenieros. Editorial Thomson. Madrid.
- Maynar, P. (2008). La Economía de la Empresa en el Espacio de Educación Superior. Editorial McGraw-Hill. Madrid.
- Miranda, F. J.; Rubio, S.; Chamorro, A. y Bañegil, T. (2004). Manual de Dirección de Operaciones. Editorial Thomson. Madrid.
- Santesmases, M. (2004). Marketing, Conceptos y Estrategias. 5ª edición. Editorial Pirámide. Madrid.
- Santesmases, M. (2009). Fundamentos de Marketing. Editorial Pirámide. Madrid.
- Puchol Moreno, Luis (2007). Dirección y gestión de recursos humanos. Editorial Ediciones Díaz de Santos. 7º Edición. Madrid.
- Claver y otros (2001). Los recursos humanos en la empresa: un enfoque directivo. Editorial Civitas.
- Albizu, E. y Landeta, J. (2001) Dirección estratégica de los recursos humanos. Editorial Pirámide. Madrid

### Bibliografía complementaria

- Illera, C. y Gancedo, A. (2001). Aspectos Estratégicos de la Dirección de la Producción. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces. Madrid.
- Illera, C. y Molli, J. (2006). Dirección de la Producción. Prácticas y Ejercicios. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces. Madrid.
- Kotler, P. y otros. (2002). Introducción al Marketing. 2ª Edición Europea. Editorial Prentice Hall. Madrid.
- Kotler, P. y otros. (2006). Dirección de Marketing. 12ª Edición. Editorial Prentice Hall. Madrid.
- Cubeiro y Morcillo (1999). La Dirección y Gestión por Competencias. Comisión de principios de organización y sistema.
- Gómez Fernández, José M. (2000). Recursos humanos. Fundamentos del comportamiento humano en la empresa. Editorial Ediciones Encuentro. Madrid.
- Ariza Montes, J.A. (2014). Gestión estratégica de personas y competencias. Editorial McGraw – Hill. Madrid.

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	<b>Fecha y hora</b>	
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09	
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	8/9	
<b>Url De Verificación</b>	<a href="https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==">https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==</a>			



## Otros recursos y materiales docentes complementarios

### Páginas web

<http://educamarketing.unex.es>


<https://sites.google.com/site/uexpuntodemprendimiento/>

<http://mercado.unex.es/operaciones>

<http://mercado.unex.es/calidad>

<http://campusvirtual.unex.es>

<https://www.sepe.es/>

<b>Código Seguro De Verificación:</b>	GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==	<b>Estado</b>	<b>Fecha y hora</b>	
<b>Firmado Por</b>	Silvia Román Suero	Firmado	05/06/2022 23:33:09	
<b>Observaciones</b>		<b>Página</b>	9/9	
<b>Url De Verificación</b>	https://uex09.unex.es/vfirma/code/GRSxuVGs+/IcaHSiUdnq5A==			