

CENTRO: 105 - Escuela de Ingenierías Industriales y Civiles

TITULACIÓN: 4040 - Grado en Ingeniería Eléctrica

ASIGNATURA: 44207 - FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA Y EMPRESA

Vinculado a : (Titulación - Asignatura - Especialidad)

4043-Grado en Ingeniería Química Industrial - 44407-FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA Y EMPRESA - 00

CÓDIGO UNESCO: 5311

TIPO: Básica de Rama

CURSO: 1

SEMESTRE: 2º semestre

CRÉDITOS ECTS: 6

Especificar créditos de cada lengua:

ESPAÑOL: 6

INGLÉS: 0

SUMMARY

The present subject expects the future students of Degree in Electrical Engineering to understand the basic concepts of economy and business in the future professional practice, the operation of the different business subsystems, and to know the current trends in business management and the basis of establishing a company.

Learning results students will have to achieve at the end of the different tasks:

1. Understand the role of the companies in the market
2. Know how to analyse the most relevant decisions related to the different business subsystems
3. Use different support methods and techniques to those decisions
4. Encourage future graduates' entrepreneurial behaviour
5. Develop oral and written capabilities in the business reports
6. Learn to work in groups and reach agreements

REQUISITOS PREVIOS

No se precisan.

Plan de Enseñanza (Plan de trabajo del profesorado)

Contribución de la asignatura al perfil profesional:

La presente asignatura pretende contribuir a que el estudiante, en el futuro ejercicio profesional, sea capaz de: comprender los conceptos básicos de economía y empresa, entender el funcionamiento de los diferentes subsistemas empresariales y conocer las tendencias actuales en dirección de empresas y las bases de la creación de empresas.

Competencias que tiene asignadas:

COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES:

-G1. EMPRENDEDURÍA E INNOVACIÓN Conocer y entender la organización de una empresa y las ciencias que definen su actividad; capacidad para entender las normas laborales y las relaciones entre la planificación, las estrategias industriales y comerciales, la calidad, el beneficio y optimización.

-G2. SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL Conocer y comprender la complejidad de

los fenómenos económicos y sociales típicos de la sociedad del bienestar; capacidad para relacionar el bienestar con la globalización y la sostenibilidad; habilidad para utilizar de forma equilibrada y compatible la técnica, la tecnología, la economía y la sostenibilidad.

-G3. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA Comunicarse de forma oral y escrita con otras personas sobre los resultados del aprendizaje, de la elaboración del pensamiento y de la toma de decisiones; participar en debates sobre temas de la propia especialidad.

-G4. TRABAJO EN EQUIPO. Ser capaz de trabajar como miembro de un entorno y equipo interdisciplinar ya sea como un miembro más, o realizando tareas de dirección con la finalidad de contribuir a desarrollar proyectos con pragmatismo y sentido de la responsabilidad, asumiendo compromisos teniendo en cuenta los recursos disponibles.

-G5. USO SOLVENTE DE LOS RECURSOS DE INFORMACIÓN Gestionar la adquisición, la estructuración, el análisis y la visualización de datos e información en el ámbito de la especialidad y valorar de forma crítica los resultados de esta gestión ordenador.

-G6. APRENDIZAJE AUTÓNOMO Detectar deficiencias en el propio conocimiento y superarlas mediante la reflexión crítica y la elección de la mejor actuación para ampliar este conocimiento.

-T3. Conocimiento en materias básicas de la rama de ingeniería y arquitectura y materias tecnológicas, que les capacite para el aprendizaje de nuevos métodos y teorías, y les dote de versatilidad para adaptarse a nuevas situaciones.

-T4. Capacidad de resolver problemas con iniciativa, toma de decisiones, creatividad, razonamiento crítico y de comunicar y transmitir conocimientos, habilidades y destrezas en el campo de la Ingeniería Industrial.

-T9. Capacidad de organización y planificación en el ámbito de la empresa, y otras instituciones y organizaciones.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES:

-N1. Comunicarse de forma adecuada y respetuosa con diferentes audiencias (clientes, colaboradores, promotores, agentes sociales, etc.), utilizando los soportes y vías de comunicación más apropiados (especialmente las nuevas tecnologías de la información y la comunicación) de modo que pueda llegar a comprender los intereses, necesidades y preocupaciones de las personas y organizaciones, así como expresar claramente el sentido de la misión que tiene encomendada y la forma en que puede contribuir, con sus competencias y conocimientos profesionales, a la satisfacción de esos intereses, necesidades y preocupaciones.

-N2. Cooperar con otras personas y organizaciones en la realización eficaz de funciones y tareas propias de su perfil profesional, desarrollando una actitud reflexiva sobre sus propias competencias y conocimientos profesionales y una actitud comprensiva y empática hacia las competencias y conocimientos de otros profesionales

-N3. Contribuir a la mejora continua de su profesión así como de las organizaciones en las que desarrolla sus prácticas a través de la participación activa en procesos de investigación, desarrollo e innovación.

-N4. Comprometerse activamente en el desarrollo de prácticas profesionales respetuosas con los derechos humanos así como con las normas éticas propias de su ámbito profesional para generar confianza en los beneficiarios de su profesión y obtener la legitimidad y la autoridad que la sociedad le reconoce.

-N5. Participar activamente en la integración multicultural que favorezca el pleno desarrollo humano, la convivencia y la justicia social.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

MB6. Conocimiento adecuado del concepto de empresa, marco institucional y jurídico de la empresa. Organización y gestión de empresas.

Objetivos:

Los objetivos formativos a alcanzar en la asignatura son:

- Comprender los conceptos básicos de Economía
- Aprender la naturaleza de la empresa y sus subsistemas
- Conocer las tendencias actuales en gestión de empresas
- Tener conocimientos básicos del proceso de creación de empresas

Contenidos:

- Economía: Conceptos básicos de microeconomía y macroeconomía aplicada
- Conceptos y fundamentos de empresa
- Introducción a la dirección de recursos humanos
- Introducción a la dirección financiera de la empresa
- Introducción a las decisiones de inversión-financiación
- La dirección de operaciones: decisiones estratégicas y tácticas
- Introducción a la dirección comercial: el marketing-mix
- Tendencias actuales en gestión de empresas
- Creación de empresas: emprendedor y plan de negocios aplicados a la Ingeniería

Estos contenidos se impartirán atendiendo al siguiente temario:

Tema 1. Economía. Consideraciones generales.

1.1. Oferta y Demanda

1.2. Elasticidad

Tema 2. Funcionamiento del mercado intervenido.

2.1. Excedente

2.2. Precios Máximos y Mínimos

2.3. Impuestos y Subvenciones

Tema 3. Producción y Coste.

3.1. Factores productivos y función de producción

3.2. Costes. Transición de la función de producción a costes. Coste Marginal y Coste Medio

Tema 4. Mercado Competitivo.

4.1. Criterio de decisión y oferta de la empresa.

4.2. El mercado a corto plazo: oferta, demanda y equilibrio de vaciado. La demanda de la empresa

Tema 5. Mercado de Monopolio.

5.1. Características y equilibrio

5.2. Eficiencia comparada de competencia perfecta y monopolio

Tema 6. Introducción a la empresa

6.1. Concepto, elementos y funciones

6.2. Clasificación de empresas

6.3. Objetivos de la empresa

6.4. La propiedad y la dirección de la empresa

6.5. La creación de empresas

6.6. Los directivos de la empresa y la función de liderazgo

Tema 7. La dirección de recursos humanos.

7.1. La función de la dirección de personas: Motivación y Diversidad

- 7.2. Reclutamiento y selección de personal
- 7.3. Sistemas de evaluación y retribución
- 7.4. Desarrollo del talento y finalización de la relación laboral

Tema 8. La dirección de operaciones

- 8.1. La función de operaciones: objetivos
- 8.2. Decisiones de producto y proceso productivo.
- 8.3. Decisiones de capacidad
- 8.4. Decisiones de localización de la producción
- 8.5. Decisiones de distribución en planta.

Tema 9. La dirección comercial

- 9.1. La función comercial: la relación de intercambio
- 9.2. Decisiones de producto
- 9.3. Decisiones de precios
- 9.4. Decisiones de distribución
- 9.5. Decisiones de comunicación comercial

Tema 10. La dirección financiera de la empresa

- 10.1. La función financiera: decisiones financieras
- 10.2. El equilibrio financiero
- 10.3. Decisiones de inversión: tipos y modelos de selección
- 10.4. Decisiones de financiación: tipos

Metodología:

La metodología docente que será utilizada para la consecución de los objetivos planteados y la adecuada asimilación de contenidos y competencias, consiste en la utilización de los siguientes métodos de enseñanza-aprendizaje:

Sesiones académicas teóricas.

Prácticas en aulas.

Presentación de trabajos, individuales o en grupo, escritos y orales.

Actividades en plataforma virtual, sitios web, etc.

Tutoría presenciales o mediante los medios a distancia disponible por la ULPGC.

Evaluación:

Criterios de evaluación

Los criterios para la evaluación del estudiante se corresponden con una estrategia para testar el grado de asimilación de las competencias recogidas en este proyecto docente. Por tal motivo los estudiantes serán evaluados en términos generales y por competencias prestando una atención especial a las específicas de la asignatura.

Las fuentes para la evaluación del estudiante consistirán en evidencias recogidas por el profesor entre las que se incluirán principalmente los trabajos, actividades, problemas y los exámenes finales escritos.

Tanto en la parte de economía y como en la de empresa el examen final de la convocatoria ordinaria podrá conformarse con diversos tipos de preguntas teóricas, resolución de problemas, análisis de casos prácticos, comentarios de texto, etc. definiendo en el propio examen la ponderación de cada pregunta o problema.

En la convocatoria extraordinaria los criterios son los mismos que los utilizados para la ordinaria.

En la convocatoria especial los criterios de evaluación son los mismos que los utilizados para la ordinaria.

Sistemas de evaluación

----- PARTE ECONOMÍA:

Examen final (100%). El examen final sobre el bloque de contenidos correspondientes a los cinco primeros temas del programa será presencial, y podrá ser teórico-práctico, pudiendo constar de la realización de preguntas tipo test, cuestiones de desarrollo, preguntas de discusión, resolución de problemas, casos, búsqueda de información, comentarios de texto, prueba oral, etc. En dicho examen se podrán establecer criterios específicos para su superación.

PARTE EMPRESA:

- Examen final (60%). El examen final de esta parte (temas 6-10) será presencial, y podrá ser teórico-práctico, pudiendo constar de la realización de preguntas tipo test, cuestiones de desarrollo, preguntas de discusión, resolución de problemas, casos, búsqueda de información, comentarios de texto, prueba oral, etc. En dicho examen se podrán establecer criterios específicos para su superación.
- Valoración de actividades en las clases prácticas (40%). Estas actividades serán de naturaleza diversa (estudio de casos, ejercicios, realización de un plan de empresa, comentarios de noticias empresariales, discusión de aplicaciones del manual, etc.).

La realización de las actividades de evaluación continua no tendrá carácter liberatorio a efectos del contenido del examen final. No se admite la justificación de inasistencia a clase para las entregas relacionadas con esta evaluación continua, salvo en los casos excepcionales recogidos en el art. 26 del Reglamento de Evaluación.

El sistema de evaluación podrá ajustarse a determinadas situaciones excepcionales de los estudiantes atendiendo a la normativa existente en la Universidad.

Criterios de calificación

----- PARTE ECONOMÍA:

Examen final: 100% de la nota de la parte de Economía. Dicho examen tiene carácter obligatorio.

PARTE EMPRESA:

(a) Examen final: 60% de la nota final. Dicho examen tiene carácter obligatorio.

(b) Actividades evaluables realizadas en grupo en las clases prácticas: 40% de la nota final. El 40% se desglosa de la siguiente manera: (1) la elaboración y exposición en grupo de un plan de negocio (30%) y (2) la entrega de actividades prácticas desarrolladas durante las sesiones de clase (10%). Se requerirá la asistencia al menos a un 80% de las sesiones teórico-prácticas para acogerse a este sistema de evaluación continua, de lo contrario el/la estudiante podrá ser excluido/a del

mismo, si bien puede presentarse al examen final.

Con independencia de la calificación alcanzada en estas actividades de evaluación continua, ésta será válida para las convocatorias ordinaria, extraordinaria y especial del curso académico para el que se presenta este proyecto docente.

La calificación obtenida en las actividades descritas en el apartado (b) tendrá validez para el curso académico siguiente al que se presenta este proyecto docente (es decir para el curso 2023/24) si: (1) se alcanza un mínimo de 2 puntos sobre 4; y (2) el estudiante no comunica por escrito su renuncia a dicha calificación durante las tres primeras semanas de clase del semestre correspondiente en el segundo año académico.

Estos criterios se aplicarán a las diferentes convocatorias relacionadas con el presente proyecto docente.

NOTA FINAL DE LA ASIGNATURA:

La nota final será = $0.34 * \text{nota de Economía} + 0.66 * \text{nota de Empresa}$.

Para poder sumar ambas calificaciones ponderadas será necesario obtener al menos cuatro puntos sobre diez en la realización de cada uno de los exámenes finales (Economía y Empresa).

En el caso de que el alumno no obtenga la puntuación mínima de cuatro puntos sobre diez en el examen final tanto de la parte de Economía como la de Empresa, la nota final del acta se calculará como el mínimo entre una nota de 4,5 y la nota correspondiente de sumar las correspondientes calificaciones obtenidas con sus ponderaciones.

Para superar la asignatura será necesario obtener en la suma ponderada de las calificaciones un mínimo de 5 puntos.

Plan de Aprendizaje (Plan de trabajo de cada estudiante)

Tareas y actividades que realizará según distintos contextos profesionales (científico, profesional, institucional, social)

A continuación exponemos las diferentes tareas y actividades a realizar en los diferentes contextos.

Tareas y actividades en un contexto científico:

- Búsqueda de información en bibliotecas, recursos electrónicos, revistas, periódicos...
- Resolución de casos, problemas o prácticas presenciales o mediante los medios a distancia disponible por la ULPGC.

Tareas y actividades en un contexto profesional:

- Asunción de roles de empleados, directores de empresa y emprendedores, así como de clientes, proveedores, etc.
- Identificación y análisis de soluciones a problemas profesionales en una determinada empresa o sector de actividad basándose en la realización de casos, actividades o prácticas.

Tareas y actividades en un contexto institucional:

- Asunción de roles de empleados, directores de empresa y emprendedores, así como de clientes, proveedores, etc.
- Identificación y análisis de soluciones a problemas profesionales en una determinada empresa o sector de actividad basándose en la realización de casos, actividades o prácticas.

Tareas y actividades en un contexto social:

- Reuniones en grupo, presenciales y no presenciales.
- Establecer vínculos con el entorno socio-económico.

Temporalización semanal de tareas y actividades (distribución de tiempos en distintas actividades y en presencialidad - no presencialidad)

A continuación se desglosan las actividades formativas previstas para que cada estudiante trabaje los contenidos de la materia y sus contenidos en créditos ECTS.

- Horas de teoría y problemas de grupo: 30 horas.
- Horas de práctica de aula: 30 horas.
- Horas de trabajo no presencial: 90 horas.
- Total horas: 150 horas.

1ª SEMANA

Presentación de la asignatura.

Tema 1. Economía. Consideraciones generales. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de lecturas de casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales

2ª SEMANA

Tema 2. Funcionamiento del mercado intervenido. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

3ª SEMANA

Tema 3. Producción y Coste. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

4ª SEMANA

Tema 4. Mercado Competitivo. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

5ª SEMANA

Tema 5. Mercado de Monopolio. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

6ª SEMANA

Tema 6. Introducción a la empresa. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de lecturas, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

7ª SEMANA

Tema 6. Introducción a la empresa. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de informes u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

8ª SEMANA

Tema 7. La dirección de recursos humanos. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de lecturas, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

9ª SEMANA

Tema 7. La dirección de recursos humanos. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de lecturas, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.

Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

10ª SEMANA

Tema 8. La dirección de operaciones: decisiones estratégicas. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.
Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

11ª SEMANA

Tema 8. La dirección de operaciones: decisiones estratégicas. 2 horas teóricas presenciales.
Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.
Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

12ª SEMANA

Tema 9. La dirección comercial: el marketing-mix. 2 horas teóricas presenciales.
Realización de lecturas, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.
Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

13ª SEMANA

Tema 9. La dirección comercial: el marketing-mix. 2 horas teóricas presenciales.
Realización de lecturas, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.
Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

14ª SEMANA

Tema 10. La dirección financiera de la empresa. 2 horas teóricas presenciales.
Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.
Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

15ª SEMANA

Tema 10. La dirección financiera de la empresa. 2 horas teóricas presenciales.
Realización de ejercicios, casos u otras actividades prácticas. 2 horas prácticas presenciales.
Trabajo autónomo del estudiante. 6 horas no presenciales.

Recursos que tendrá que utilizar adecuadamente en cada uno de los contextos profesionales.

Los recursos a utilizar por el/la alumno/a en los diferentes contextos profesionales serán:

- Biblioteca
- Recursos bibliográficos electrónicos disponibles en la ULPGC
- Ordenadores, software e Internet en los laboratorios informáticos de la Universidad o personales
- Aula virtual

Resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar al finalizar las distintas tareas.

Los resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar el estudiante se corresponden con el desarrollo de las competencias que se pretenden potenciar con la impartición de esta asignatura, esto es:

- R1. Comprender el papel de las empresas en el mercado (Clases teóricas y prácticas; Trabajos en grupo).
- R2. Saber analizar las decisiones más relevantes relacionadas con los distintos subsistemas empresariales (Clases teóricas y prácticas; Trabajo en grupo).
- R3. Aplicar diferentes métodos y técnicas de apoyo a dichas decisiones empresariales (Clases de problemas y Trabajo en Grupo).
- R4. Impulsar el comportamiento emprendedor de los futuros titulados (Trabajo en grupo).
- R5. Desarrollar capacidades de presentación oral y escrita de informes empresariales (Trabajo en grupo).
- R6. Aprender a trabajar en equipo y tomar decisiones consensuadas (Trabajo en grupo)..

Plan Tutorial

Atención presencial individualizada (incluir las acciones dirigidas a estudiantes en 5ª, 6ª y 7ª convocatoria)

La atención individual personalizada mediante el sistema de tutorías se realizará en el horario previsto para ello por cada uno de los miembros del equipo docente en su despacho. Es preciso solicitar cita previa para las tutorías, bien a través de correo electrónico, bien a través del sistema de reuniones de tutoría presencial del Campus Virtual.

Los días y horas de las tutorías semanales que se asignarán a esta asignatura por parte de cada profesor/a serán publicadas en el tablón de anuncios de sus despachos al principio del curso académico.

Los/as estudiantes que se encuentren en 5ª, 6ª y 7ª convocatoria y hayan renunciado a la evaluación continua en los plazos establecidos al efecto serán objeto de un plan de acción tutorial consistente en un seguimiento semanal por parte del equipo docente de la asignatura que distribuirá sus contenidos a lo largo del curso. Los/as estudiantes asistirán a tutoría habiendo previamente estudiado los contenidos indicados para cada semana y plantearán las dudas que pudieran tener. Asimismo, el equipo docente formulará las cuestiones que considere oportunas para asegurar una correcta comprensión de los contenidos.

Atención presencial a grupos de trabajo

La atención a grupos de trabajo se realizará en las tutorías presenciales, o mediante los medios a distancia disponible por la ULPGC.

Atención telefónica

No se realizarán tutorías telefónicas salvo casos excepcionales. La atención al estudiante se canalizará principalmente por las tutorías presenciales o mediante los medios a distancia disponible por la ULPGC.

Atención virtual (on-line)

El profesor podrá establecer una atención individualizada al estudiante y/o a los distintos grupos a través de las herramientas disponibles en el Campus Virtual de la ULPGC.

Datos identificativos del profesorado que la imparte.

Datos identificativos del profesorado que la imparte

Dr./Dra. María Katuska Cabrera Suárez

(COORDINADOR)

Departamento: 230 - ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Ámbito: 650 - Organización De Empresas

Área: 650 - Organización De Empresas

Despacho: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Teléfono: 928451788 **Correo Electrónico:** katuska.cabrera@ulpgc.es

D/Dña. María de la Paz Ballvé Lamas

Departamento: 229 - ANÁLISIS ECONÓMICO APLICADO

Ámbito: 225 - Economía Aplicada

Área: 225 - Economía Aplicada

Despacho: ANÁLISIS ECONÓMICO APLICADO

Teléfono:

Correo Electrónico: paz.ballve@ulpgc.es

Bibliografía

[1 Básico] Microeconomía intermedia: un enfoque actual /

Hal R. Varian.

Antoni Bosch,, Barcelona : (2001) - (5ª ed.)

8485855965

[2 Básico] Fundamentos de administración de empresas /

María Ángeles Montoro Sanchez, Isabel Díez Vial, Gregorio Martín de Castro ; prólogo Álvaro Cuervo García.

Aranzadi :, Cizur Menor (Navarra) : (2020) - (4ª ed.)

9788491979852

[3 Básico] Principios de economía /

N. Gregory Mankiw.

McGraw-Hill,, Madrid [etc] : (2007) - (4ª ed.)

978-84-9732-534-9

[4 Básico] Fundamentos de economía /

Paul R. Krugman, Robin Wells, Martha L. Olney.

Editorial Reverté,, Barcelona [etc.] : (2008)

9788429126334

[5 Recomendado] Administración de empresas /

coordinadora María Jesús Hernández Ortiz.

Pirámide,, Madrid : (2020) - (3ª ed.)

978-84-368-4344-6