

# FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

2º curso

## 1. Contenidos del curso

### 1- Innovación empresarial. La idea de negocio: el proyecto de empresa.

Innovación empresarial, desarrollo económico y creación de empleo. La figura del emprendedor: cualidades y habilidades sociales y de dirección. El papel del emprendedor en la sociedad. La investigación de la idea de negocio y sus factores determinantes. Selección de ideas: la importancia de la formación, la innovación, y la creatividad. Análisis del mercado, del sector económico y del entorno. Análisis DAFO. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter. Uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación para la comercialización en el mercado interno y en el exterior. Diseño de la organización. Puesta en común de ideas de negocio.

### 2- La organización interna de la empresa. Forma jurídica y recursos.

La creación de la empresa: objetivos, fines y estructura organizativa de la empresa. La dirección de la empresa y lo toma de decisiones. La elección de la forma jurídica que se adapta a nuestro proyecto. Factores de localización y proceso de selección. Recursos materiales, financieros y humanos. La responsabilidad social corporativa y la ética en los negocios.

### 3- Documentación y trámites para la puesta en marcha de la empresa.

Trámites de constitución, documentación, y requisitos ante los diferentes organismos e instituciones en el proceso de puesta en marcha de la empresa. Uso de medios electrónicos. Normativa legal básica a observar en materia mercantil, medioambiental, laboral y fiscal.

### 4- El plan de aprovisionamiento.

El plan de aprovisionamiento. Fuentes, selección y gestión de proveedores. Las condiciones de aprovisionamiento: Técnicas y etapas. Proceso y etapas en la negociación de condiciones: Pagos, plazos, entregas, calidad y garantías. El Proceso administrativo de las compras. Documentos básicos de las operaciones de aprovisionamiento y de pago. El IVA en las compras.

### 5-Gestión comercial y de marketing en la empresa.

La Dirección Comercial en la empresa. Análisis del entorno, la competencia y del cliente. Captación de clientes. Detección y estudio de la competencia. Técnicas de fidelización y atención al cliente. Estado previsional de ventas a corto, medio y largo plazo. Políticas de Marketing mix: políticas de producto, estrategias de precios y criterios de fijación de precios. Promoción y publicidad. La distribución. El uso de nuevas tecnologías en el Plan de Marketing.

Las condiciones de comercialización: cobro, entregas, garantías y servicios postventa. El impago. El proceso administrativo de las ventas: documentos básicos de las operaciones de comercialización y de cobro. El IVA en las ventas

### 6- Gestión de los recursos humanos.

Los recursos humanos en la empresa. La planificación y gestión: previsión de necesidades, ejecución de planes e integración del personal. Reclutamiento, selección, promoción y formación de personal. La contratación de personal. El contrato de trabajo y sus tipos. Legislación laboral y de la Seguridad Social. Los documentos administrativos y de retribución de salarios.

### 7- Gestión de la contabilidad de la empresa.

La información contable. Las bases de la técnica contable: el hecho contable y los instrumentos de contabilidad. El patrimonio. El Plan General Contable. La operativa contable y los libros de cuentas. Los gastos en ingresos del ejercicio. Análisis y tratamiento contable de las amortizaciones. Elaboración de los documentos contables de síntesis: el Balance y la Cuenta de Resultados. Las obligaciones contables y fiscales. Aplicaciones informáticas contables.

### 8- Gestión de las necesidades de inversión y financiación. Viabilidad de la empresa.

La dirección financiera de la empresa. Estructura económica y financiera. Equilibrio entre activos y pasivos. Viabilidad económica y financiera. Las decisiones de inversión. Plan de inversiones y métodos de selección de inversiones. Las decisiones de financiación: Fuentes, necesidades y costes de financiación. Sistemas de búsqueda de fuentes de financiación. Instituciones e intermediarios financieros. Servicios y productos bancarios. La previsión de tesorería. Corriente de pagos y cobros. Problemas de liquidez y sus consecuencias. Viabilidad del proyecto empresarial.

### 9- Exposición pública del desarrollo de la idea de negocio.

Elaboración, redacción y comunicación del proyecto de empresa. Las tecnologías de la información y comunicación en el proceso de exposición del proyecto empresarial. Presentación del proyecto

---

**Materiales que deberá usar el alumno**

---

El profesor facilitará apuntes, actividades y artículos de prensa de contenido económico a través de las plataformas **Teams y Moodle** para el desarrollo de la asignatura. Además, se utilizarán como libros de consulta: "Fundamentos de administración y gestión", de Emilio Vercher y el de F.M. Pinilla y otros, de la Editorial McGraw-Hill.

Se utilizarán materiales multimedia y vídeos cuando se estime conveniente.

---

**2. Criterios de evaluación**

---

1. Relacionar los factores de la innovación empresarial con la actividad de creación de empresas.
2. Analizar la información económica del sector de actividad empresarial en el que se situará la empresa.
3. Seleccionar una idea de negocio, valorando y argumentando de forma técnica la elección.
4. Analizar la organización interna de la empresa, la forma jurídica, la localización, y los recursos necesarios, así como valorar las alternativas disponibles y los objetivos marcados con el proyecto.
5. Analizar los trámites legales y las actuaciones necesarias para crear la empresa.
6. Gestionar la documentación necesaria para la puesta en marcha de una empresa.
7. Establecer los objetivos y las necesidades de aprovisionamiento.
8. Realizar procesos de selección de proveedores analizando las condiciones técnicas.
9. Planificar la gestión de las relaciones con los proveedores, aplicando técnicas de negociación y comunicación.
10. Desarrollar la comercialización de los productos o servicios de la empresa y el marketing de los mismos.
11. Fijar los precios de comercialización de los productos o servicios y compararlos con los de la competencia.
12. Analizar las políticas de marketing aplicadas a la gestión comercial.
13. Planificar la gestión de los recursos humanos.
14. Gestionar la documentación que genera el proceso de selección de personal y contratación, aplicando las normas vigentes.
15. Contabilizar los hechos contables derivados de las operaciones de la empresa, cumpliendo con los criterios establecidos en el Plan General de Contabilidad (PGC).
16. Determinar la inversión necesaria y las necesidades financieras para la empresa, identificando las alternativas de financiación posibles.
17. Analiza y comprueba la viabilidad de la empresa, de acuerdo a diferentes tipos de análisis.
18. Valora y comprueba el acceso a las fuentes de financiación para la puesta en marcha del negocio.
19. Exponer y comunicar públicamente el proyecto de empresa.
20. Utilizar herramientas informáticas que apoyan la comunicación y presentación del proyecto.

---

**3. Criterios de calificación**

---

**Obtención de la calificación en las evaluaciones parciales**

---

- La nota media de las pruebas escritas realizadas durante cada evaluación, será el 60% de la evaluación.
- La realización del proyecto de empresa, supondrá el 30% de la nota final.
- La participación en clase, asistencia y actitud ante la asignatura supondrá el 10% de la nota final. Se penalizarán las faltas de asistencia a clase no justificadas, la falta de puntualidad y el mal comportamiento en clase.
- Los alumnos que, por el motivo que sea y debidamente justificado, no puedan realizar alguna de las pruebas escritas, incorporarán los contenidos no evaluados en el siguiente examen. Si la falta al examen no se justifica debidamente, será calificado con un cero. En todo caso, la falta al examen se justificará antes de la realización del mismo.
- Se entenderá superada la evaluación, cuando de la media ponderada anterior, se obtenga una calificación igual o superior a cinco

### **Recuperación de las evaluaciones parciales no superadas**

---

Habrà un examen trimestral de recuperaci3n que incluirà todos los contenidos impartidos en el trimestre. Este examen contarà un 70% de la nota. La presentaci3n del cuaderno con las actividades propuestas, donde se valora el desarrollo del proyecto de empresa, supondrà el 30% de la calificaci3n. Serà necesario sumar un cinco para superar la recuperaci3n. Las evaluaciones no recuperadas quedaràn pendientes para mayo.

### **Obtenci3n de la calificaci3n en la evaluaci3n final de mayo**

---

Si el alumno tiene todas las evaluaciones aprobadas, la nota final de mayo serà la media de las tres evaluaciones.

Si un alumno desea mejorar su calificaci3n final, podrà realizar un examen global de toda la asignatura. En caso de mejorar la nota, esta se tendrà en cuenta como calificaci3n final. Si la nota obtenida, es menor que la que lleva durante el curso, no se tendrà en cuenta este examen.

Para las evaluaciones que no se han superado a lo largo del curso, se realizarà un examen especial para recuperarlas. Para cada evaluaci3n, se propondrà un examen que contarà el 70% de la nota. El 30% restante serà para valorar la presentaci3n de las actividades propuestas, asì como la presentaci3n del proyecto de empresa. La nota final serà la media de las tres evaluaciones.

Se entenderà superada la asignatura, cuando de la media anterior, se obtenga una calificaci3n igual o superior a cinco.

Los alumnos que no obtengan un mìnimo de cinco como nota media, realizaràn un examen extraordinario en junio que abarcarà todos los contenidos.

### **Obtenci3n de la calificaci3n en la evaluaci3n extraordinaria**

---

Si el alumno no logra aprobar la asignatura en mayo, podrà presentarse a la convocatoria de junio donde se examinarà de toda la materia.

La calificaci3n obtenida en el examen, serà un 70% de la nota. Las actividades propuestas y presentaci3n del proyecto de empresa, para recuperar la asignatura ponderaràn un 30%.

Se entenderà superada la asignatura, cuando de la media ponderada anterior, se obtenga una calificaci3n igual o superior a cinco.

**Lo relativo a contenidos, criterios de evaluaci3n y de calificaci3n podrìa verse modificado en el supuesto de sufrir un periodo de confinamiento.**

**Algunos de los aspectos a tener en cuenta en el caso de tener que recurrir a las clases Online:**

- **Serà obligatorio la apertura de la càmara y el cumplimiento de las normas del reglamento de régimen interno como si fueran clases presenciales.**
- **Los exàmenes finales de evaluaci3n se realizaràn de forma presencial en todos los cursos.**
- **Se avanzarà en las programaciones segùn lo programado. La experiencia indica que casi la totalidad de los alumnos siguen con normalidad las clases Online. Las excepciones se trataràn de forma individual.**

**Todo esto queda supeditado al cumplimiento de las instrucciones que al respecto vaya publicando la Consejerìa de Educaci3n.**