

#### DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

<b>ASIGNATURA:</b> Empresa y Marketing
<b>PLAN DE ESTUDIOS:</b> Grado en Publicidad y Relaciones Públicas
<b>GRUPO:</b> 2122-01
<b>CENTRO:</b> Facultad de Ciencias Sociales
<b>CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:</b> Obligatorio
<b>ECTS:</b> 6,0
<b>CURSO:</b> 1º
<b>SEMESTRE:</b> 1º Semestre
<b>IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:</b> Castellano, excepto las asignaturas de idiomas que se impartirán en el idioma correspondiente

#### DATOS DEL PROFESOR

<b>NOMBRE Y APELLIDOS:</b> SERGIO LÓPEZ SALAS
<b>EMAIL:</b> <a href="mailto:slopez@uemc.es">slopez@uemc.es</a>
<b>TELÉFONO:</b> 983 00 10 00
<b>CV DOCENTE:</b>
<p>Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad en Marketing.</p> <p>Premio Extraordinario de Doctorado 2018, Máster en Marketing e Investigación de Mercados con especialidad en Investigación Comercial, Máster en Formación del Profesorado en Educación Secundaria, Experto Universitario en Auditoría de Marketing, Graduado en Administración y Dirección de Empresas y Diplomado en Ciencias Empresariales.</p> <p>Docencia universitaria virtual de las asignaturas: Marketing (6 ECTS), Empresa y Marketing (6 ECTS), Dirección Comercial (6 ECTS).</p> <p>En Docencia Presencial: Marketing de Empresas TIC (6 ECTS) e Investigación de Mercados (6 ECTS). Grados Oficiales de Administración y Dirección de Empresas, Doble grado Derecho-Administración de Empresas, Publicidad y Relaciones Públicas y Periodismo; y Máster Oficial en Administración de Empresas (MBA). Tutor de Trabajos Fin de Grado y Tribunal de Trabajos Fin de Máster. Tutor de prácticas de empresa Universitarias.</p> <p>En docencia de Formación Profesional Reglada:</p> <p>Director de Grado Superior Oficial de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.</p> <p>Docencia de las asignaturas: Gestión de Productos y Promociones en el P.V., Visual Merchandising, Marketing Digital, Investigación Comercial, Políticas de Marketing, Iniciativa Emprendedora y Técnica Contable. Tutor de Trabajos Fin de Ciclo y de Prácticas de Empresa. Docencia presencial y virtual. Tutor de Prácticas de Empresa.</p> <p>Curso de Experto en Teleformación y Contenidos E-learning (90 horas). Toda la Docencia Universitaria y la relacionada con Formación Profesional ha sido impartida tanto de forma presencial como de forma semipresencial y también virtual.</p>
<b>CV PROFESIONAL:</b>
Responsable de Comunicación y Marketing para eventos de la Universidad de Extremadura y Universidad de Alcalá. Técnico de Marketing, Imagen, Comunicación e Investigación de Mercados para instituciones públicas y privadas como Diputación de Cáceres, Asociación Extremeña de la Empresa Familiar O Educación y Tecnología de Extremadura.
<b>CV INVESTIGACIÓN:</b>
<p><b>PARTICIPACIONES EN CONGRESOS</b></p> <p>Experto en Marketing y Branding en el Sector Retail. 12 comunicaciones sobre Gestión de Marcas en Sector Retail e Internet en I, II, III, IV y V Congreso de Jóvenes Investigadores, XXVII y XXXI Congreso AEMARK y Seminarios de Economía Empresarial de la Universidad de Évora. 2 ponencias invitadas sobre Marketing, Consumo y Economía en I y II Congreso Internacional de Sociología sobre el Género Distópico. 2 comunicaciones sobre casos docentes de Marketing en I y II Congreso Internacional de Casos en Marketing Público y No Lucrativo. Miembro de 13 Comités Organizadores de Congresos, Responsable de Comunicación y Secretario en Congresos Nacionales e Internacionales de la Universidad de Extremadura y la Universidad de Alcalá. Miembro del comité organizador del XXXI Congreso Internacional de Marketing 2019 de la Asociación Española de Marketing Académico y Profesional.</p> <p><b>PUBLICACIONES</b></p> <p>Editor/coordinador de tres obras colectivas (junto con otros dos autores): Investigación Joven en Extremadura, Volúmenes I, II y III (UEX, 2017, 2018 y 2021). Autor de tres capítulos de libro sobre Branding, Consumo y Marketing: Investigación Joven en Extremadura, Volúmenes I y II (UEX, 2017 y 2018) y Sagas, distopías y transmedia (Marcial Pons, RIUL y UNILEON, 2016). Autor del artículo: López, S. y Urraco, M. (2019) Creación y gestión del valor de marca personal: Personal branding y adaptación al nuevo escenario laboral contemporáneo. Revista Internacional de Turismo y Empresa RITUREM, 2 (2), 29-48. Autor del libro: Atención al Cliente, Consumidor y Usuario (2020), Editorial Paraninfo.</p> <p><b>PARTICIPACIÓN EN ORGANIZACIONES</b></p> <p>Miembro del Grupo de Investigación "Marketing y Gestión Turística" (MARKETUR) de la Universidad de Extremadura registrado en el Sistema Extremeño de Ciencia, Tecnología e Innovación. Miembro de la Asociación Española de Marketing Académico y Profesional. Miembro fundador de la Asociación para el fomento y la difusión de la investigación social "Amigos de Erving".</p>

#### DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

<b>DESCRIPTOR DE LA ASIGNATURA:</b>
La empresa: concepto, elementos, tipos, entorno y mercado en el que opera, su administración y áreas funcionales que la integran con especial hincapié en la actividad de marketing.
<b>CONTEXTUALIZACIÓN DE LA ASIGNATURA.</b>

La ubicación de Empresa y Marketing en el primer semestre del primer curso de los grados de Periodismo y Publicidad y Relaciones Públicas permite a los alumnos abordar su titulación con conocimientos básicos sobre la empresa ya que esta asignatura aporta una visión sistémica del fenómeno empresarial en el entorno en el que opera, de la administración de empresas, sus funciones y objetivos, y un análisis de las diferentes áreas que la conforman, con especial dedicación a la de Marketing.

La asimilación de estos contenidos, facilitará el aprendizaje de asignaturas de cursos posteriores relacionadas con la realidad empresarial o a su servicio, tales como Estructura y Organización de las Empresas de Comunicación Audiovisual, Plan de Marketing y Psicología del Consumidor de tercero, Investigación de Mercados, Estrategias de la publicidad y Relaciones Públicas, Dirección de Comunicación Corporativa, Atención y Servicio al cliente, Dirección Comercial y de Marcas, Gestión de calidad y de RR.HH. o Marketing en Internet.

#### IMPORTANCIA DE LA ASIGNATURA PARA EL ÁMBITO PROFESIONAL.

La empresa es uno de los elementos fundamentales de la economía, fuente de empleo y riqueza con el que necesariamente se interactúa a nivel profesional, ya sea integrándose en su estructura como parte de su personal, como cliente, proveedor o partner.

Los conocimientos y competencias de esta asignatura son básicos para todo profesional que se incorpore al mundo de la empresa, en mayor medida cuanto mayor sea la responsabilidad de sus puestos e indudablemente si ejerce labores de publicidad, comunicación y/o relaciones públicas en su seno. El análisis de la empresa que proporcione conocimiento sobre los elementos que la conforman y afectan, sus funciones y papel en la sociedad permitirá a los alumnos comprender las decisiones empresariales lo que contribuirá positivamente en su desempeño profesional.

#### CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA:

##### 1. Empresa y marketing

1. **LA EMPRESA** : 1. La naturaleza de la empresa: 1.1. Concepto de empresa. 1.2. Tipos de empresa. 1.3. El entorno de la empresa. 1.4. Los objetivos empresariales. 2. Las áreas funcionales de la empresa: 2.1. La función directiva. 2.2. La función financiera. 2.3. La función productiva. 2.4. La función de RR.HH. 2.5. La función comercial y de marketing.
2. **MARKETING Y EMPRESA** : 1. La función del Marketing en la empresa: 1.1. Concepto y tipología. 1.2. El mercado y los procesos de segmentación. 1.3. El consumidor y los procesos de compra. 2. Objetivos y estrategias de marketing: 2.1. Objetivos de marketing. 2.2. Estrategias de marketing. 3. El mix de marketing: 3.1. Decisiones de producto. 3.2. Decisiones de precio. 3.3. Decisiones de distribución. 3.4. Decisiones de comunicación. 4. Los planes de Marketing: 4.1. Concepto y utilidad. 4.2. Etapas del plan de marketing.
3. **APÉNDICE. PROFESIONAL Y EMPRESA** : Emprendedor, empresario y creación de empresa

#### OBSERVACIONES CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:

La asignatura Empresa y Marketing se estructura en dos temas de diferente extensión y naturaleza. La primera, más amplia y generalista, dedicada a la empresa y la segunda, de menor longitud, especializada en la función de marketing. A ellas se añade, como apéndice, el tema Profesional y Empresa que se trabajará de forma autónoma por los estudiantes.

#### RECURSOS DE APRENDIZAJE:

Los recursos de aprendizaje que se utilizarán en todas las asignaturas de la titulación (salvo las prácticas externas) para facilitar el proceso de enseñanza-aprendizaje, son:

- Campus online de la UEMC (Open Campus)
- Plataforma de Webconference (Adobe Connect)

Las comunicaciones con el profesor serán a través de Open Campus vía Mi correo, Tablón o/y Foro.

Para la asignatura de prácticas externas:

Los estudiantes tendrán acceso a toda la información sobre Prácticas Externas a través del Portal de Gestión de Prácticas de la UEMC (<https://empleo.uemc.es/>) creado a tal efecto y a través del cual se gestionarán todos los procesos administrativos fijados por el Servicio de Prácticas en Empresas: selección, validación, firma de documentación, entrega de memoria, etc.

Además del acceso al Tutor Académico de Prácticas y al de la Empresa tendrán a su disposición el Servicio de Prácticas en Empresas que les proporcionará el asesoramiento necesario para facilitar y realizar las Prácticas externas. Los estudiantes se comunicarán con el Servicio de Prácticas en Empresas a través del correo electrónico ([practicas@uemc.es](mailto:practicas@uemc.es)) y el teléfono (983 00 1000 Ext. de la 12461 a la 12465).

#### COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE A ADQUIRIR POR EL ALUMNO

##### COMPETENCIAS GENERALES:

- CG01. Capacidad de análisis, síntesis y juicio crítico
- CG02. Capacidad para trabajar en equipo
- CG03. Capacidad de liderazgo, iniciativa y espíritu emprendedor
- CG04. Capacidad para resolver problemas y tomar decisiones
- CG06. Capacidad para adaptarse al entorno y a nuevas situaciones

##### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- CE09. Conocer el significado y relevancia de la normativa en materia de igualdad, en especial la relativa a la igualdad de género e integración de personas con discapacidad
- CE10. Capacidad para conocer y comprender el funcionamiento de nuestro sistema económico y de mercado y en especial la empresa como entidad central en relación al ejercicio de una actividad de carácter profesional
- CE11. Capacidad para conocer y gestionar la estructura y funcionamiento de organizaciones y empresas de comunicación

##### RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

El alumno será capaz de:

- Comprender la interacción entre empresa, mercado y su entorno macroeconómico.
- Establecer los objetivos corporativos y conocer la estructura, funcionamiento y organización de los distintos tipos de empresa.
- Aplicar los conocimientos básicos de marketing a la estrategia empresarial.

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- BUENO, E. (2011): Curso básico de economía de la empresa.. Pirámide. ISBN: 978-84-368-1911-3
- GUTIÉRREZ, O. (2016): Fundamentos de la dirección de empresas.. Pirámide. ISBN: 978-84-368-3652-3
- KOTLER, P. y AMSTRONG, G. (2008): Fundamentos de marketing.. Pearson Educación. ISBN: 978-970-26-1186-8

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- BARROSO, C. (2014): Economía de la empresa.. Pirámide. ISBN: 978-84-368-2740-8
- JOHNSON G., SCHOLTS K. y WHITTINGTON, R. (1999): Dirección Estratégica.. Pearson Educación. ISBN: 978-842-05-4618-6
- González, F.J. y GANAZA, J.D. (2008): Principios y fundamentos de gestión de empresas.. Pirámide. ISBN: 978-843-68-2446-9
- SANTESMASES MESTRE, M. y MERINO SANZ, M. J. (2012): Marketing, Conceptos y Estrategias.. Pirámide. ISBN: 978-843-68-2620-3

### WEBS DE REFERENCIA:

Web / Descripción

[Instituto Nacional de Estadística](http://www.ine.es). (<http://www.ine.es>)

Sitio web del Instituto Nacional de Estadística.

[Ministerio de Industria, Turismo y Comercio](https://www.mincotur.gob.es). (<https://www.mincotur.gob.es>)

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

[Consejo Económico y Social de España](http://www.ces.es). (<http://www.ces.es>)

Sitio web del Consejo Económico y Social de España.

[Crea tu empresa](http://www.ipyme.org/es-es/) (<http://www.ipyme.org/es-es/>)

Página del Ministerio de Industria para la creación y ayuda empresarial

[Ministerio de Consumo](https://www.consumo.gob.es) (<https://www.consumo.gob.es>)

Página web del Ministerio de Consumo

[Asociación Española de Estudios de Mercado y Opinión](https://aedemonetworks.com) (<https://aedemonetworks.com>)

Asociación Española de Estudios de Mercado y Opinión

### OTRAS FUENTES DE REFERENCIA:

CONSULTORAS GENERALES.

Deloitte.

EY (Ernst & Young).

Grant Thornton.

KPMG.

PWC (PricewaterhouseCoopers).

## PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

### METODOLOGÍAS:

La asignatura se imparte con un alto contenido práctico que mantiene un equilibrio entre las sesiones de videoconferencia en directo (que se utilizarán para presentar los contenidos teóricos previstos en cada uno de los temas de la asignatura), y las actividades de evaluación de continua a realizar por el alumno (entrega de trabajos, participación en debates, resolución de ejercicios, etc.) relacionadas directamente con esos contenidos.

### MÉTODO DIDÁCTICO:

El papel del profesor cobra importancia a través de la impartición de clases magistrales en tiempo real por videoconferencia que podrá utilizar para explicar los contenidos teóricos, resolver dudas que se planteen durante la sesión, ofrecer retroalimentación sobre las actividades de evaluación continua o realizar sesiones de tutoría de carácter grupal.

### MÉTODO DIALÉCTICO:

Se caracteriza por la participación de los alumnos en las actividades de evaluación continua de debate y la intervención de éstos a través del diálogo y de la discusión crítica (seminarios, grupos de trabajo, etc.). Utilizando este método el alumno adquiere conocimiento mediante la confrontación de opiniones y puntos de vista. El papel del profesor consiste en proponer a través de Open Campus temas referidos a la materia objeto de estudio que son sometidos a debate para, posteriormente, evaluar el grado de comprensión que han alcanzado los alumnos.

### MÉTODO HEURÍSTICO:

Este método puede desarrollarse de forma individual o en grupo a través de las actividades de evaluación continua (entregas de trabajos, resolución de ejercicios, presentaciones, etc.). El objetivo es que el alumno asuma un papel activo en el proceso de aprendizaje adquiriendo los conocimientos mediante la experimentación y la resolución de problemas.

### CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:

Las ACTIVIDADES FORMATIVAS que se realizan en la asignatura son las siguientes:

**Clases teóricas:** Actividad dirigida por el profesor que se desarrollará de forma sincrónica en grupo. Para la realización de esta actividad en Open Campus, la UEMC dispone de herramientas de Webconference que permiten una comunicación unidireccional en las que el docente puede desarrollar sesiones en tiempo real con posibilidad de ser grabadas para ser emitidas en diferido.

**Actividades prácticas:** Actividades supervisadas por el profesor que se desarrollarán fundamentalmente de forma asincrónica, y de forma individual o en grupo:

- Actividades de debate. Se trata de actividades desarrolladas en el foro de Open Campus, en las que se genera conocimiento mediante la participación de los estudiantes en discusiones alrededor de temas de interés en las distintas asignaturas.
- Entregas de trabajos individuales o en grupo a partir de un enunciado o unas pautas de trabajo que establecerá el profesor.
- Resolución de ejercicios y problemas que el alumno debe realizar a través de Open Campus en un periodo de tiempo determinado. Esta actividad puede

ser en formato test de evaluación.

**Tutorías:** Las tutorías podrán tener un carácter sincrónico o asincrónico y podrán desarrollarse de manera individual o en grupos reducidos.

Están previstas dos sesiones de tutoría por videoconferencia, una al inicio y otra al final del semestre. En la primera se presentará la asignatura y la guía docente y en la segunda, en las semanas previas a la evaluación final, se dedicará a la resolución de dudas de los estudiantes.

Además, el docente utiliza el Tablón, el Foro y el Sistema de correo interno de Open Campus para atender las necesidades y dudas académicas de los estudiantes.

#### SESIONES EN TIEMPO REAL

En la asignatura se planifican clases magistrales y tutorías a través de videoconferencias.

La asistencia a las videoconferencias no será obligatoria, pero sí recomendable para un adecuado seguimiento de la asignatura, la comprensión de los materiales y el desarrollo óptimo de las actividades de aprendizaje. En cualquier caso, salvo circunstancias excepcionales, será posible acceder a ellas en diferido a las 48 horas máximo desde su celebración.

#### SESIONES EN TIEMPO REAL :

Título	
TU1	Presentación asignatura y Guía docente
CM1	La empresa y el entorno general.
CM2	El mercado y los objetivos de la empresa.
CM3	La función directiva y el balance en la empresa.
CM4	Inversión y financiación.
CM5	Las áreas de RR.HH. y comercial.
CM6	Mercado, segmentación y objetivos de marketing.
CM7	El mix de marketing y su planificación.
TU2	Resolución de dudas antes de la evaluación

#### EVALUACIÓN CONVOCATORIA ORDINARIA:

Evaluación continua 60%

Evaluación final 40%

#### ACTIVIDADES Y SISTEMAS DE EVALUACIÓN :

Tipo Evaluación	Nombre Actividad	% Calif.	Autoeval. %	Esc. act. %	Heteroeval. %	Inf. práct. %	P. ejec. %	P. obj %	P. oral %	P. rta corta %	P. rta larga %	Port. %	Téc. obs. %	Trabajos %	Total
Evaluación continua (60 %)	1. Análisis de una empresa (Entrega individual)	20	0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	0	50	100%
	2. Estudio comercial (Entrega individual)	20	0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	0	50	100%
	3. Temáticas de marketing (Foro)	10	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100%
	4. Test de evaluación parte 1 (Test de evaluación)	5	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100%
	5. Test de evaluación parte 2 (Entrega individual)	5	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100%
Evaluación final (40 %)	1. Prueba de evaluación final (Prueba de evaluación final presencial)	40	0	0	0	0	0	0	0	50	50	0	0	0	100%
Total		100 %	0%	10%	0%	0%	20%	10%	0%	20%	20%	0%	0%	20%	100%

## CONSIDERACIONES EVALUACIÓN CONVOCATORIA ORDINARIA:

### 1. EVALUACIÓN CONTINUA

A lo largo de la planificación de la asignatura el alumno realizará **ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN CONTINUA** que forman parte de la calificación de la asignatura con un peso del 60% sobre la nota final.

Para superar la evaluación continua, el alumno debe obtener una media de igual o superior a 5 entre todas las actividades. En el caso de no superar la evaluación continua, se guardan para la convocatoria extraordinaria aquellas actividades aprobadas.

El sistema de evaluación de esta asignatura acentúa el desarrollo gradual de competencias y resultados de aprendizaje y, por tanto, se realizará una evaluación continua a través de las distintas actividades de evaluación propuestas. El resultado de la evaluación continua se calcula a partir de las notas obtenidas en cada actividad teniendo en cuenta el porcentaje de representatividad en cada caso.

Todas las actividades son obligatorias y deberán entregarse en las fechas previstas para ello, teniendo en cuenta:

- Las actividades de evaluación continua (entrega de trabajos) se desarrollarán según se indica y, para ser evaluadas, los trabajos deberán ser entregados en la forma y fecha prevista y con la extensión máxima señalada. No se evaluarán trabajos entregados posteriormente a esta fecha o que no cumplan con los criterios establecidos por el profesor.
- La no entrega de una actividad de evaluación continua en forma y plazo se calificará con un 0 y así computarán en el cálculo de la nota de evaluación continua y final de la asignatura.
- Las actividades presentadas en grupo se evaluarán de forma grupal y por lo tanto la nota establecida será de aplicación a los miembros del grupo que hayan participado en su realización. Si un miembro del grupo no participa, se le evaluará con 0.
- La participación en los foros y debates vinculados a una actividad de evaluación continua se evaluará de forma individual o colectiva según se haya requerido la participación: el valor de las aportaciones, el número de aportaciones y respuestas en debate a las opiniones de los compañeros. Cualquier comentario aportado en el foro que suponga una falta de respeto a las opiniones de compañeros supondrá el suspenso de la evaluación continua de la asignatura. Además, cualquier tipo de copia o plagio por mínimo que sea, supondrá una calificación de 0 en la actividad correspondiente.
- Las actividades de evaluación continua (tipo test) se desarrollarán con anterioridad a la realización de las pruebas de evaluación parcial (solo para el caso de grados) y final de la asignatura.

Los alumnos accederán a través de Open Campus a las calificaciones de las actividades de evaluación continua en un plazo no superior a 15 días naturales desde la fecha límite de entrega de la actividad conforme al calendario, excepto causas de fuerza mayor en cuyo caso se informará al alumno a través del Tablón.

### 2. EVALUACIÓN FINAL

La evaluación continua se complementará con una **EVALUACIÓN FINAL** que se realizará al finalizar el periodo lectivo en cada asignatura.

#### A. TITULACIONES DE GRADO:

La prueba constará de parte práctica y teórica, suponiendo un 40% de la calificación sobre la nota final.

La evaluación final de la asignatura se desarrollará del siguiente modo:

- A mitad de cada semestre se ofrece al alumno realizar de forma voluntaria un parcial para eliminar materia.
- Para eliminar la materia es necesario que el alumno lo supere al menos con un 5. En este caso, se le guardará la nota del parcial hasta la convocatoria extraordinaria. El alumno sólo podrá presentarse a la segunda parte de la asignatura bien en convocatoria ordinaria o extraordinaria.
- En convocatoria ordinaria, la prueba final constará de dos exámenes (primera y segunda parte de la asignatura)
- En el caso de que el alumno hubiera superado y eliminado materia con el primer parcial, sólo se presentará a la segunda parte. Para superar la asignatura se hará la media siempre que en la segunda parte se obtenga al menos un 4 y la media supere el 5.
- En el caso de que el alumno no hubiera superado el primer parcial, se podrá presentar a ambas partes. Para superar la asignatura se hará la media de ambas partes siempre que se obtenga al menos un 4 en cada una y la media supere el 5.
- El alumno tendrá la posibilidad, siempre dentro de los tres días siguientes a la publicación de las notas, a renunciar a su calificación, y presentarse en la siguiente convocatoria
- El aplazamiento concedido por la Universidad para la realización de una evaluación final tendrá lugar en los periodos de evaluación previstos y comunicados el aula de asesoría personal de la titulación.

La nota final se corresponderá con la media aritmética del resultado obtenido en cada una de las partes. En caso de no superación, se guarda la parte aprobada para la convocatoria extraordinaria.

#### B. TITULACIONES DE MÁSTER

La evaluación continua se complementará con una **evaluación final online** que se realizará al finalizar el periodo lectivo en cada asignatura. Los exámenes serán eminentemente prácticos, de manera que los alumnos puedan disponer de los apuntes.

La prueba supondrá un 40% de la calificación sobre la nota final.

- El alumno tendrá la posibilidad, siempre dentro de los tres días siguientes a la publicación de las notas, a renunciar a su calificación, y presentarse en la siguiente convocatoria
- El aplazamiento concedido por la Universidad para la realización de una evaluación final tendrá lugar en los periodos de evaluación previstos y comunicados el aula de asesoría personal de la titulación.

### 3. NOTA GLOBAL

La **NOTA GLOBAL** de la asignatura se obtiene ponderando la calificación de la evaluación continua y de la evaluación final según los siguientes porcentajes, y debiendo tener aprobadas ambas partes, continua y final, para superar la asignatura.

Si un alumno no se presenta a la prueba de evaluación final, su calificación en la convocatoria será de "No presentado", con independencia de que haya realizado alguna actividad de evaluación continua.

De igual modo si el alumno no entrega ninguna actividad de evaluación continua, obtendrá la calificación de "No presentado", con independencia de que haya aprobado la prueba de evaluación final, en cuyo caso, se le guardará su calificación para la convocatoria extraordinaria

Por otro lado, si un alumno se presenta tanto a la evaluación continua, como a la evaluación final, y suspende una de las dos partes, la nota final de la asignatura será la nota de la parte aprobada, con independencia de la nota obtenida en la parte aprobada.

convocatoria será la nota de la parte suspensa, con independencia de la nota obtenida en la parte aprobada.

#### EVALUACIÓN CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

Evaluación continua 60%  
Evaluación final 40%

#### ACTIVIDADES Y SISTEMAS DE EVALUACIÓN :

Tipo Evaluación	Nombre Actividad	% Calif.	Autoeval.	Esc. act.	Heteroeval.	Inf. práct.	P. ejec.	P. obj.	P. oral	P. rta corta	P. rta larga	Port.	Téc. obs.	Trabajos	Total
			% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	% (0-40)%	
Evaluación continua (60 %)	1. Análisis de una empresa (Entrega individual)	20	0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	0	50	100%
	2. Estudio comercial (Entrega individual)	20	0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	0	50	100%
	3. Reflexión personal (Mixta individual)	10	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100%
	4. Test de evaluación parte 1 (Test de evaluación)	5	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100%
	5. Test de evaluación parte 2 (Entrega individual)	5	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100%
Evaluación final (40 %)	1. Prueba de evaluación final (Prueba de evaluación final presencial)	40	0	0	0	0	0	0	0	50	50	0	0	0	100%
Total		100 %	0%	10%	0%	0%	20%	10%	0%	20%	20%	0%	0%	20%	100%

#### CONSIDERACIONES EVALUACIÓN CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

##### 1. EVALUACIÓN CONTINUA

Los estudiantes que no hayan superado la asignatura en la convocatoria ordinaria, porque hayan suspendido la nota final de las actividades de evaluación continua, podrán presentarse a las pruebas establecidas por el profesor en la convocatoria extraordinaria.

En convocatoria extraordinaria, el alumno solo podrá entregar las actividades de evaluación continua no superadas, guardándose la calificación de las aprobadas, siempre y cuando no haya obtenido una nota igual o superior a 5 en el conjunto de las actividades de evaluación continua, en cuyo caso, se guardaran las notas de todas las actividades.

##### 2. EVALUACIÓN FINAL

Los estudiantes que no hayan superado la asignatura en la convocatoria ordinaria, porque hayan suspendido la evaluación final, podrán presentarse a la prueba de evaluación final establecida por el profesor en la convocatoria extraordinaria.

##### A. TITULACIONES DE GRADO:

- En convocatoria extraordinaria, la prueba final también constará de dos exámenes (primera y segunda parte de la asignatura)
- En el caso de que el alumno hubiera superado el parcial (al menos un 5) o una de las partes en convocatoria ordinaria (al menos un 5), esta calificación se mantiene para la extraordinaria, presentándose el alumno sólo a lo suspenso. Para superar la asignatura se hará la media entre lo aprobado en ordinaria y la calificación que haya sacado en extraordinaria siempre que se obtenga al menos un 4 y la media supere el 5.
- En el caso de que el alumno tuviera que presentarse a ambas partes, para superar la asignatura se hará la media siempre que se obtenga al menos un 4 en cada parte y la media supere el 5.

##### B. TITULACIONES DE MÁSTER

La evaluación continua se complementará con una **evaluación final online** que se realizará al finalizar el periodo lectivo en cada asignatura. Los exámenes serán eminentemente prácticos, de manera que los alumnos puedan disponer de los apuntes.

La prueba supondrá un 40% de la calificación sobre la nota final.

##### 3. NOTA GLOBAL

En la convocatoria extraordinaria, la **nota global** de la asignatura se obtiene ponderando la calificación de la evaluación continua y de la evaluación final, de la misma forma que en la convocatoria ordinaria.

Al igual que en la convocatoria ordinaria, en la convocatoria extraordinaria es necesario superar tanto la evaluación continua como la evaluación final para aprobar la asignatura.

Si un alumno no se presenta a la prueba de evaluación final, su calificación en la convocatoria será de "No presentada" con independencia de que haya realizado



Si un alumno no se presenta a la prueba de evaluación final, su calificación en la convocatoria será de "no presentado", con independencia de que haya realizado alguna actividad de evaluación continua.

De igual modo si el alumno no entrega ninguna actividad de evaluación continua, obtendrá la calificación de "No presentado", con independencia de que haya aprobado la prueba de evaluación final.

Por otro lado, si un alumno se presenta tanto a la evaluación continua, como a la evaluación final, y suspende una de las dos partes, la nota final de la convocatoria será la nota de la parte suspensa, con independencia de la nota obtenida en la parte aprobada.

#### SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE (%)
Escalas de actitudes	10%
Pruebas de ejecución de tareas reales y/o simuladas	20%
Pruebas de respuesta corta	20%
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	20%
Pruebas objetivas	10%
Trabajos y proyectos	20%