



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
DE MADRID

## GRADO EN COMERCIO

<b>Asignatura</b>	<b>Informática Gestión Comercial</b>	<b>Código</b>	<b>801931</b>
<b>Módulo</b>	<b>Formación Básica</b>	<b>Materia</b>	<b>Informática</b>
<b>Carácter</b>	<b>Básica</b>	<b>Créditos</b>	<b>6</b>
<b>Curso</b>	<b>Segundo</b>	<b>Semestre</b>	<b>Tercero</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>Organización de Empresas y Marketing</b>
<b>Coordinador/a</b>	<b>Ver listado de Coordinadores/as</b> <a href="https://comercioyturismo.ucm.es/coordinadores-de-las-asignaturas">https://comercioyturismo.ucm.es/coordinadores-de-las-asignaturas</a>

## SINOPSIS

<b>BREVE DESCRIPTOR</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tener las bases de la herramienta informática en su vertiente más aplicable a la gestión comercial</li><li>• Fundamentos de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y los Sistemas de Información (SI): Hardware, Software y Bases de Datos; Telemática e Internet; Sistema de Información en la Empresa Comercial.</li><li>• Aplicaciones de las TIC al Ámbito Comercial: Ofimática, Teletrabajo y Comercio Electrónico; Otras Aplicaciones Informáticas en la Gestión Comercial; Implicaciones Estratégicas de las TIC en el Comercio</li></ul>
<b>CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS</b>
Ninguno
<b>OBJETIVOS FORMATIVOS</b>

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Conocerán las distintas herramientas informáticas que existen y están a su disposición en el mercado para cada utilidad específica.
- Serán capaces de elegir la herramienta correcta para su utilización en una situación dada.
- Podrán manejar la mejor herramienta informática disponible en una situación concreta.

## COMPETENCIAS

### Generales

**CG4** Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, simulación, decisión y control en la relación comercial, teniendo como base la estrategia comercial de la empresa.

### Específicas:

**CE17** Aprender las distintas herramientas informáticas que se utilizan en la actualidad dentro de la actividad comercial, nuevas tecnologías como las bases de datos de clientes, técnicas *CRM* o simulación comercial con el fin de poder elegir y manejar en cualquier momento la mejor herramienta disponible en una situación concreta de forma responsable

## CONTENIDOS TEMÁTICOS

(Programa de la asignatura)

### PARTE I. FUNDAMENTOS DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC) Y LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN (SI)

#### Tema 1 Tecnologías Básicas

- 1.1 Hardware
- 1.2 Software
- 1.3 Bases de datos

#### Tema 2 Telemática y Redes de Comunicación

- 2.1 Redes de Telecomunicación en la Empresa y sus Elementos
- 2.2 Tipología y Topología de Redes
- 2.3 Internet

#### Tema 3 Sistema de Información

- 3.1 Concepto y evolución del SI
- 3.2 Funciones de los SI
- 3.3 Metodología de Implantación de un SI
- 3.4 Seguridad en los SI

#### Tema 4 Tipología de Sistemas de Información en la Empresa Comercial

- 4.1 Sistemas de Procesamiento de Transacciones (TPS) y Sistemas de Información para la Dirección (MIS)
- 4.2 Sistemas de Soporte para la Decisión (DSS) y Sistemas de Información para Ejecutivos (EIS)

4.3 Inteligencia Artificial (AI) y Sistemas Expertos (ES)

## **PARTE II APLICACIONES DE LAS TIC AL ÁMBITO COMERCIAL**

### **Tema 5 Aplicaciones Ofimáticas en la Gestión Comercial**

- 5.1 Hojas de Cálculo
- 5.2 Bases de Datos
- 5.3 Planificación de Proyectos Comerciales

### **Tema 6 Aplicaciones Informáticas en la Gestión Comercial**

- 6.1 Intercambio Electrónico de Datos (EDI)
- 6.2 Planificación de Recursos Empresariales (ERP) y Planificación extendida de Recursos (XRP)
- 6.3 Gestión de las Relaciones con los Clientes (CRM) y Gestión de la Cadena de Suministro (SCM)
- 6.4 Bases de Datos inteligentes (Datawarehouse y Datamining)

### **Tema 7 Otras Aplicaciones en el Área Comercial**

- 7.1 Comercio Electrónico
- 7.2 Teletrabajo
- 7.3 Herramientas para la Gestión del Conocimiento

### **Tema 8 Implicaciones Estratégicas de las TICs en el Ámbito Comercial**

- 8.1 Impacto en el atractivo de la Industria
- 8.2 Las TICs en la Gestión Comercial como Fuente de Ventaja Competitiva
- 8.3 Creando Valor a través de los Sistemas de Información Interempresariales (SIEs)

<b>ACTIVIDADES DOCENTES</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
<b>Asistencia y participación activa en clase</b>	45	100
<b>Trabajo guiado</b>	27,5	55
<b>Trabajo autónomo del/la alumno/a</b>	40	0
<b>Trabajo grupal del/la alumno/a</b>	25	0
<b>Otras actividades</b>	12,5	0
<b>EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	Participación en la Nota Final	
<b>Pruebas orales y/o escritas</b>	50%	

<b>Trabajos e informes</b>	40%
<b>Grado de participación en clase: (exposiciones, preguntas, etc.)</b>	10%

## RECURSOS

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Materiales del profesor

- **GUTIÉRREZ GONZÁLEZ, A.** (2016): "Tecnologías de la Información: Un enfoque . interdisciplinario" Marcombo S.A. Barcelona.
- **OZ, E. y SOUSA, K.** (2017): "Administración de los Sistemas de Información". Cengage Learning Inc. Boston.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- **ARJONILLA, S.J. Y MEDINA, J.A.** (2013): "La Gestión de los Sistemas de Información en la Empresa". Pirámide. Madrid.
- **BEYNON-DAVIES, P** (2014): "Sistemas de Información". REVERTE. Barcelona.
- **LAUDON, KC Y TRAVER, CG** (2014): "E-Commerce 2013. Negocios, Tecnología y Sociedad". Pearson Educación. México.
- **MCEWEN, A** (2014); "Internet de las Cosas la Tecnología revolucionaria que todo lo conecta". Anaya Multimedia. Madrid.
- **MOSCO, V.** (2016): "La nube: Big Data en un mundo turbulento". Biblioteca Buridán. Madrid.
- **MUÑOZ SUÁREZ, L** (2014): "Reporting con Tablas Dinámicas en Excel". Editorial Profit. Barcelona.
- **PÉREZ MARQUÉS, M.** (2015): "Big Data: técnicas, herramientas y aplicaciones". RC Libros. Madrid.
- **PLASENCIA LOPEZ, Z** (2013); "Introducción a la Informática". Anaya Multimedia. Madrid.
- **RUBIO SÁNCHEZ, J.L.** (2016): "Aplicaciones empresariales". Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- **SOLANA, A. y ROCA, G.** (2015): "Big Data para directivos: guía rápida y ejemplos prácticos". Urano. Barcelona.
- **VV.AA.** (2013): "Seguridad Informática: conocer el ataque para una mejor defensa" (Ethical Hacking). ENI. Barcelona.

<b>Idioma en que se imparte</b>
<b>Español</b>
<b>Otra información</b>