



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
DE MADRID

## GRADO EN COMERCIO

|                   |   |                        |             |
|-------------------|---|------------------------|-------------|
| <b>Asignatura</b> | Informática aplicada a la Gestión Comercial | <b>Código</b>          | 801931      |
| <b>Módulo</b>     | Formación Básica                            | <b>Materia</b>         | Informática |
| <b>Carácter</b>   | Básica                                      |                        |             |
| <b>Créditos</b>   | 6   | <b>Presenciales</b>    | 56,45%      |
|                   |   | <b>No presenciales</b> | 43,55%      |
| <b>Curso</b>      | SEGUNDO                                     | <b>Semestre</b>        | TERCERO     |

|                                 |                                      |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Departamento Responsable</b> | Organización de Empresas y Marketing |
| <b>Coordinador /a</b>           | Correo electrónico                   |
| Ver listado de coordinadores    |                                      |

## SINOPSIS

| BREVE DESCRIPTOR   |
|--|
| <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> |
| CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS   |
| NINGUNO  |



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

|  |   |
|--|---|
| <b>OBJETIVOS FORMATIVOS</b>  |   |
| <b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>   |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocerán las distintas herramientas informáticas que existen y están a su disposición en el mercado para cada utilidad específica.</li> <li>• Serán capaces de elegir la herramienta correcta para su utilización en una situación dada.</li> <li>• Podrán manejar la mejor herramienta informática disponible en una situación concreta.</li> </ul>   |   |
| <b>COMPETENCIAS</b>  |   |
| <p><b>Generales</b><br/> <b>CG4</b> 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.</p> <p><b>Específicas:</b><br/> <b>CE17</b> 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</p> |   |
| <b>CONTENIDOS TEMÁTICOS</b><br>(Programa de la asignatura)   |   |
| <b>PARTE I.</b>  | <b>FUNDAMENTOS DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC) Y LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN (SI)</b> |
| <b>Tema 1</b>  | <b>Tecnologías Básicas</b>  |
| 1.1  | Hardware  |
| 1.2  | Software  |
| 1.3  | Bases de datos  |
| <b>Tema 2</b>  | <b>Telemática y Redes de Comunicación</b>   |
| 2.1  | Redes de Telecomunicación en la Empresa y sus Elementos   |
| 2.2  | Tipología y Topología de Redes  |
| 2.3  | Internet  |
| <b>Tema 3</b>  | <b>Sistema de Información</b>   |
| 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)

| ACTIVIDADES DOCENTES                       | % DEL TOTAL DE CRÉDITOS | PRESENCIALIDAD |
|--|-------------------------|----------------|
| Asistencia y participación activa en clase | 44%                     | 100            |
| Trabajo guiado                             | 16%                     | 50             |
| Trabajo autónomo del/la alumno/a           | 32%                     | 0              |
| Otras actividades                          | 8%                      | 60             |
|  |                         |                |

| EVALUACIÓN  |                                |
|---|--------------------------------|
| SISTEMA DE EVALUACIÓN   | Participación en la Nota Final |
| Pruebas orales y/o escritas:  | 50%                            |
| Trabajo e informes:   | 40%                            |
| Grado de participación en clase:<br>(exposiciones, preguntas, etc.) | 10%                            |

## RECURSOS

| BIBLIOGRAFÍA BÁSICA   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Materiales del profesor</li> <li>- <b>GUTIÉRREZ GONZÁLEZ, A.</b> (2016): "Tecnologías de la Información: Un enfoque interdisciplinario" <u>Marcombo S.A. Barcelona.</u></li> <li>- <b>OZ, E. y SOUSA, K.</b> (2017): "Administración de los Sistemas de Información". Cengage Learning Inc. Boston.</li> </ul>   |
| BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>ARJONILLA, S.J. Y MEDINA, J.A.</b> (2013): "La Gestión de los Sistemas de Información en la Empresa". Pirámide. Madrid.</li> <li>- <b>BEYNON-DAVIES, P</b> (2014): "Sistemas de Información". REVERTE. Barcelona.</li> <li>- <b>LAUDON, KC Y TRAVER, CG</b> (2014): "E-Commerce 2013. Negocios, Tecnología y Sociedad". Pearson Educación. México.</li> <li>- <b>MCEWEN, A</b> (2014); "Internet de las Cosas la Tecnología revolucionaria que todo lo conecta". Anaya Multimedia. Madrid.</li> <li>- <b>MOSCO, V.</b> (2016): "La nube: Big Data en un mundo turbulento" . Biblioteca Buridán. Madrid.</li> <li>- <b>MUÑIZ SUÁREZ, L</b> (2014): "Reporting con Tablas Dinámicas en Excel". Editorial Profit. Barcelona.</li> <li>- <b>PÉREZ MARQUÉS, M.</b> (2015): "Big Data: técnicas, herramientas y aplicaciones". RC Libros. Madrid.</li> <li>- <b>PLASENCIA LOPEZ, Z</b> (2013); "Introducción a la Informática". Anaya Multimedia. Madrid.</li> <li>- <b>RUBIO SÁNCHEZ, J.L.</b> (2016): "Aplicaciones empresariales". Centro de Estudios Financieros. Madrid</li> </ul> |



- 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.

**Idioma en que se imparte**

**Español**

**Otra información**