

## 1. DATOS BÁSICOS

<b>Asignatura</b>	Economía y empresa
<b>Titulación</b>	Grado en Veterinaria
<b>Escuela/ Facultad</b>	Ciencias Biomédicas y de la Salud
<b>Curso</b>	Primero
<b>ECTS</b>	6 ECTS
<b>Carácter</b>	Básica
<b>Idioma/s</b>	Castellano
<b>Modalidad</b>	Presencial
<b>Semestre</b>	Primer semestre
<b>Curso académico</b>	2024/2025
<b>Docente coordinador</b>	Augusto Macías Vicente ( <a href="mailto:augusto.macias@universidadeuropea.es">augusto.macias@universidadeuropea.es</a> ) Sara García ( <a href="mailto:sara.garcia2@universidadeuropea.es">sara.garcia2@universidadeuropea.es</a> )

## 2. PRESENTACIÓN

Economía y empresa es una asignatura básica de 6 ECTS, que se imparte el primer semestre del primer curso del Grado de Veterinaria. Esta asignatura, junto con la optativa Gestión de clínica veterinaria y comunicación y otras asignaturas enfocadas a la Gestión de explotaciones productivas, generan en su conjunto una visión de los tipos de empresa y necesidades que afectan a la gestión y optimización de recursos de las mismas.

El objetivo de esta asignatura es proporcionar al alumno los fundamentos sobre los tipos de empresa asociados habitualmente a la profesión veterinaria, así como fundamentos básicos de economía, marketing, comunicación con los clientes, gestión de personal y en conjunto gestión empresarial. Cumplir estos objetivos favorecerán la integración exitosa del alumno en el desarrollo de su labor profesional tanto por cuenta propia como por cuenta ajena.

## 3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

### CONOCIMIENTOS

CON01. Identificar los principales conceptos y bases de los campos de la anatomía animal, fisiología animal y de la histología veterinaria, así como las bases de otras áreas de conocimiento aplicadas al ámbito veterinario, tales como la biología, economía, , estadística, bioquímica, física y química.

CON26. Conocimiento y aplicación de los principios y bases del marketing y de la gestión empresarial de ámbito general y veterinario.

CON27. Conocimiento y aplicación de los principios y bases de las estrategias y habilidades de comunicación, así como las pautas psicológicas aplicables a la profesión veterinaria.

- Distinguir los conceptos elementales y básicos relacionados con la economía y la empresa: enfoque sistémico, empresa y empresario.
- Reconocer los aspectos administrativos y organizativos imprescindibles para el ejercicio de la gestión y organización empresarial.
- Describir los factores financieros básicos para la financiación e inversión empresarial.
- Explicar el funcionamiento de las distintas áreas funcionales de la empresa (administración, producción, comercialización,) como subsistemas interrelacionados entre sí y con el sistema global organizativo.
- Diferenciar los diferentes sistemas de producción empresarial.
- Distinguir dentro del ámbito del marketing, conceptos como los de demanda, comportamiento del consumidor, mercado, segmentación y marketing-mix.

## **HABILIDADES**

- Aplicar los fundamentos de la psicología a la comunicación en la práctica veterinaria.

## **COMPETENCIAS**

CP03. Aplicar las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas en todos los ámbitos de la profesión veterinaria y de la salud pública, comprendiendo las implicaciones éticas de la salud en un contexto mundial en transformación.

CP04. Desarrollar la práctica profesional con respeto a otros profesionales de la salud, adquiriendo habilidades relacionadas con el trabajo en equipo, con el uso eficiente de los recursos y en gestión de calidad.

CP09. Crear ideas nuevas y conceptos a partir de ideas y conceptos conocidos, llegando a conclusiones o resolviendo problemas, retos y situaciones de una forma original en el entorno académico y profesional.

CP10. Transmitir mensajes (ideas, conceptos, sentimientos, argumentos), tanto de forma oral como escrita, alineando de manera estratégica los intereses de los distintos agentes implicados en la comunicación en el entorno académico y profesional.

CP12. Influir en otros para guiarles y dirigirles hacia unos objetivos y metas concretos, tomando en consideración sus puntos de vista, especialmente en situaciones profesionales derivadas de entornos volátiles, inciertos, complejos y ambiguos (VUCA) del mundo actual.

CP13. Cooperar con otros en la consecución de un objetivo académico o profesional compartido, participando de manera activa, empática y ejerciendo la escucha activa y el respeto a todos los integrantes.

CP15. Adaptarse a situaciones adversas, inesperadas, que causen estrés, ya sean personales o profesionales, superándolas e incluso convirtiéndolas en oportunidades de cambio positivo.

## 4. CONTENIDOS

La asignatura está organizada en 3 bloques:

**BLOQUE 1: ECONOMÍA**

**BLOQUE 2: GESTIÓN EMPRESARIAL**

**BLOQUE 3: PSICOLOGÍA Y COMUNICACIÓN**

**PRÁCTICAS**

## 5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- MD1: Clase magistral / Web conference
- MD3: Aprendizaje basado en problemas
- MD4: Aprendizaje basado en proyectos
- MD5: Aprendizaje cooperativo

## 6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

**Modalidad presencial:**

Actividad formativa	Número de horas totales	Número de horas presenciales
AF1: Clases magistrales	36	36
AF3: Análisis de casos y resolución de problemas	14	7
AF4: Exposiciones orales	2	2

AF5: Trabajo autónomo	56	0
AF6: Actividades en talleres y/o laboratorios y/o simulación	18	18
AF8: Elaboración de informes o mapas conceptuales	12	0
AF10: Tutoría	10	5
AF11: Pruebas de evaluación	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>70</b>

## 7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

### Modalidad presencial:

Sistema de evaluación	Peso
SE1. Pruebas presenciales de conocimiento. Examen Ordinario	60%
SE2. Desarrollo de un Plan de marketing en grupo	15%
SE4. Desarrollo de P@L y Balance individual	15%
SE5. Desarrollo de un Plan de Salud de forma oral	10%

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

### 7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

La calificación final será la media ponderada de todas las actividades puntuables (exámenes teóricos, prácticas, problemas y trabajo grupal). Para realizar la media de la nota final, todas las actividades puntuables deben estar aprobadas con una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0.

Se conservarán todas las notas aprobadas de las actividades puntuables y/o exámenes teóricos parciales aprobados para la convocatoria extraordinaria, pero no para sucesivos cursos, ni matrículas.

## 7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria aquellos estudiantes que hayan cumplido con el 50% de asistencia en convocatoria ordinaria deberán obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en todas las partes de la evaluación de la asignatura que no hubieran aprobado durante la convocatoria ordinaria.

En caso de cumplir con el requisito del 50% de asistencia, se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, teniendo en cuenta las correcciones o indicaciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

La calificación final del alumno será el promedio ponderado de las calificaciones parciales de cada una de las actividades aprobadas (con una calificación igual o superior a 5 sobre 10), manteniéndose para este cálculo la nota de las actividades evaluables superadas en convocatoria ordinaria en caso de cumplir con el requisito del 50% de asistencia.

Los estudiantes que no hayan cumplido con el 50% de asistencia en convocatoria ordinaria deberán superar en extraordinaria todas las pruebas objetivas, para lo que deberán obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en todas ellas.

## 8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades evaluables	Fecha
Pruebas de conocimiento	Enero 2025
Presentar una cuenta de resultados de un negocio veterinario	10/10/24
Plan Marketing de una empresa del sector	16/11/24
Plan de salud con una exposición oral	12/12/24

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

La obra de referencia para el seguimiento de la asignatura es:

- Mérida, “Gestión de centros clínicos veterinarios”. 2ª edición. Servet, 2021
- Macías, Albuixech y otros, “Todo lo que debe saber sobre Gestión de una Clínica Veterinaria. Marketing”. Profit, 2017

Bibliografía complementaria recomendada:

- Mercader, “Soluciones de gestión para clínicas veterinarias”. Servet, 2009
- Díaz, “7 claves para dirigir con éxito la clínica veterinaria”. Servet, 2015
- Tabares & Navarro, “Detección, gestión y prevención de conflictos en los centros veterinarios”. Edra, 2020
- Valera, “Planes de salud”. Servet, 2017
- Valera, Pérez & Tabares, “Enamora a tu cliente. Neuromarketing para veterinarios”. Servet, 2018
- Ferrer, “Marketing digital en la clínica veterinaria”. Edra, 2019
- Berman, “Finanzas para managers”. DEUSTO, 2007
- Neira, “Como preparar el Plan de empresa”. Fund. Confemetal, 2010

## **10. UNIDAD DE ORIENTACIÓN EDUCATIVA Y DIVERSIDAD**

Desde la Unidad de Orientación Educativa y Diversidad (ODI) ofrecemos acompañamiento a nuestros estudiantes a lo largo de su vida universitaria para ayudarles a alcanzar sus logros académicos. Otros de los pilares de nuestra actuación son la inclusión del estudiante con necesidades específicas de apoyo educativo, la accesibilidad universal en los distintos campus de la universidad y la equiparación de oportunidades.

Desde esta Unidad se ofrece a los estudiantes:

1. Acompañamiento y seguimiento mediante la realización de asesorías y planes personalizados a estudiantes que necesitan mejorar su rendimiento académico.
2. En materia de atención a la diversidad, se realizan ajustes curriculares no significativos, es decir, a nivel de metodología y evaluación, en aquellos alumnos con necesidades específicas de apoyo educativo persiguiendo con ello una equidad de oportunidades para todos los estudiantes.
3. Ofrecemos a los estudiantes diferentes recursos formativos extracurriculares para desarrollar diversas competencias que les enriquecerán en su desarrollo personal y profesional.
4. Orientación vocacional mediante la dotación de herramientas y asesorías a estudiantes con dudas vocacionales o que creen que se han equivocado en la elección de la titulación.

Los estudiantes que necesiten apoyo educativo pueden escribirnos a:

[orientacioneducativa@universidadeuropea.es](mailto:orientacioneducativa@universidadeuropea.es)

## **11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN**

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.