

**ITINERARIO CURRICULAR RECOMENDADO**

<b>C</b>	<b>S</b>	<b>C</b>	<b>A</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
<b>U</b>	<b>M</b>	<b>Ó</b>	<b>S</b>	<b>R</b>	<b>E</b>
<b>R</b>	<b>S</b>	<b>D</b>	<b>I</b>	<b>A</b>	<b>D</b>
<b>S</b>	<b>T</b>	<b>I</b>	<b>G</b>	<b>C</b>	<b>O</b>
<b>O</b>	<b>R</b>	<b>N</b>	<b>N</b>	<b>R</b>	<b>S</b>
<b>S</b>	<b>E</b>	<b>O</b>	<b>A</b>	<b>A</b>	<b>T</b>
<b>O</b>	<b>M</b>	<b>D</b>	<b>S</b>	<b>C</b>	<b>O</b>
<b>S</b>	<b>E</b>	<b>I</b>	<b>T</b>	<b>A</b>	<b>S</b>
<b>O</b>	<b>T</b>	<b>N</b>	<b>R</b>	<b>C</b>	<b>T</b>
<b>S</b>	<b>R</b>	<b>E</b>	<b>E</b>	<b>A</b>	<b>O</b>
<b>O</b>	<b>E</b>	<b>S</b>	<b>S</b>	<b>C</b>	<b>S</b>
<b>S</b>	<b>T</b>	<b>T</b>	<b>I</b>	<b>R</b>	<b>O</b>
<b>O</b>	<b>R</b>	<b>A</b>	<b>N</b>	<b>A</b>	<b>S</b>
<b>S</b>	<b>E</b>	<b>D</b>	<b>O</b>	<b>C</b>	<b>T</b>
<b>O</b>	<b>M</b>	<b>I</b>	<b>N</b>	<b>A</b>	<b>O</b>
<b>S</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>A</b>	<b>C</b>	<b>S</b>
<b>O</b>	<b>T</b>	<b>O</b>	<b>S</b>	<b>R</b>	<b>O</b>
1	1º	31315001	DERECHO EMPRESARIAL I	FB	6
		31315002	ECONOMIA	FB	6
		31315004	INTRODUCCION A LA ECONOMIA DE LA EMPRESA	FB	6
		31315007	INTRODUCCION AL MARKETING	FB	6
		31315008	MATEMATICAS	FB	6
	2º	31315003	MICROECONOMIA	FB	6
		31315006	FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA	FB	6
		31315009	ESTADISTICA	FB	6
		31315010	HISTORIA ECONOMICA	FB	6
		31315015	DIRECCION DE MARKETING	B	6
2	1º	31315005	INTRODUCCION A LAS FINANZAS EMPRESARIALES	FB	6
		31315011	ESTADISTICA AVANZADA	B	6
		31315012	MACROECONOMIA	B	6
		31315017	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	B	6
		31315018	INVESTIGACION DE MERCADOS I	B	6
	2º	31315013	DIRECCION DE EMPRESAS	B	6
		31315019	INVESTIGACION DE MERCADOS II	B	6
		31315020	MARKETING NO LUCRATIVO	B	6
		31315026	INSTRUMENTOS PARA EL ANALISIS DEL ENTORNO ECONOMICO	B	6
		31315027	METODOS ESTADISTICOS MULTIVARIANTES	B	6
3	1º	31315016	PRODUCTO Y PRECIO	B	6
		31315022	DISTRIBUCION COMERCIAL I	B	6
		31315024	COMUNICACION COMERCIAL I	B	6
		31315035	SOCIOLOGÍA Y TÉCNICAS CUALITATIVAS DE INVESTIGACIÓN APLICADAS AL CONSUMO	O	6
		31315042	TRADE MARKETING	O	6
		31315045	GESTION Y PROCESO DE DATOS	O	6
	2º	31315014	DERECHO EMPRESARIAL II	B	6
		31315021	MARKETING SECTORIAL	B	6
		31315023	DISTRIBUCION COMERCIAL II	B	6
		31315025	COMUNICACION COMERCIAL II	B	6
4	1º	31315032	REDES DE COMPUTADORAS Y APLICACIONES DE COMUNICACION	O	6
		31315041	CREATIVIDAD Y CASOS PRACTICOS EN MARKETING	O	6
		31315028	INGLES APLICADO AL MARKETING	O	6
		31315029	FUERZA DE VENTAS	O	6
		31315030	INTRODUCCION AL E-MARKETING	O	6
		31315033	METODOS ECONOMETRICOS PARA LA INVESTIGACION DE MERCADOS	O	6
		31315039	*HABILIDADES COMUNICATIVAS, EMOCIONALES Y DE COMUNICACION	O	6
	31315043	PLAN DE MARKETING	O	6	
	2º	31315031	FUNDAMENTOS DE MARKETING INTERNACIONAL	O	6
		31315034	DIRECCION DE LOS SISTEMAS DE INFORMACION PARA EL MARKETING	O	6
31315040		*SOCIOLOGIA DEL TRABAJO Y DE LAS RELACIONES LABORALES	O	6	
31315044		HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL	O	6	
31315046		HERRAMIENTAS INFORMATICAS PARA LA PUBLICACION WEB	O	6	
31315036		CREACION DE EMPRESAS	B	6	
A	31315037	*PRACTICA EN EMPRESAS	E	12	
	31315038	TRABAJO FIN DE GRADO	P	6	

CARACTER	
FB	Formación Básica
B	Obligatoria
O	Optativa
E	Prácticas Externas
P	Trabajo Fin de Grado

- El estudiante tiene que cursar la totalidad de las asignaturas de Formación Básica (FB) y Obligatorias (B).
- Las asignaturas optativas (O) se recomienda cursarlas según el Itinerario propuesto por dos motivos: el primero, las asignaturas optativas de cuarto curso requieren haber cursado previamente la formación obligatoria de tercer curso, el segundo, evitar la incompatibilidad de horarios.
- El estudiante debe cursar 12 créditos optativos de los sombreados en gris
- Además, el estudiante debe cursar 54 créditos optativos. En el caso de elegir la asignatura 31315037 Prácticas de empresa, las dos asignaturas optativas que la sustituye, podrán elegirla al igual que el resto de las ofertadas.

#### **Actividades de Formación Complementaria**

El alumno podrá obtener un máximo de 6 créditos optativos de Actividades de Formación Complementaria para completar los 240 créditos de los estudios de Grado, que podrá obtenerlos de realizando actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias o de cooperación. Para conocer las actividades con reconocimiento de créditos consultar: <https://bouca.uca.es/wp-content/uploads/2017/09/BOUCA136.pdf>

#### **Módulo de Formación Profesional.**

El Módulo de orientación Profesional puede superarse de dos maneras, o bien cursando la asignatura 31315037 Prácticas en Empresas (12 créditos) o bien las dos asignaturas que sustituyen a dichas prácticas en empresas la 31315039 Habilidades Comunicativas, Emocionales y de Comunicación (6 créditos) y la 31315040 Sociología del Trabajo y de las Relaciones Laborales (6 créditos).

El estudiante puede realizar prácticas extracurriculares en empresas, ofertadas por la UCA, una vez superados el 50% de los créditos del Grado y posteriormente solicitar el reconocimiento de la asignatura 31315037 Prácticas en Empresas. Para más información sobre:

Prácticas curriculares <https://ccsociales.uca.es/practicas-en-empresa/>

Prácticas extracurriculares <https://empleoypracticas.uca.es/practicas-extracurriculares/>

#### **Trabajo Fin de Grado**

La defensa del TFG se realizará una vez superadas las asignaturas Básicas y Obligatorias. Para más información consultar: <https://ccsociales.uca.es/trabajo-fin-de-grado/>

#### **Requisitos para solicitar el título.**

Haber superado 240 créditos distribuidos entre los tipos de materias y módulos según recoge la memoria del Grado.