



DATOS IDENTIFICATIVOS

Estrategia empresarial y gestión de ayudas

| | | | | |
|---------------------|--|------------|-------|--------------|
| Asignatura | Estrategia empresarial y gestión de ayudas | | | |
| Código | V06G270V01606 | | | |
| Titulación | Grado en Comercio | | | |
| Descriptor | Creditos ECTS | Seleccione | Curso | Cuatrimestre |
| | 6 | OB | 3 | 2c |
| Lengua Impartición | Castellano | | | |
| Departamento | Organización de empresas y marketing | | | |
| Coordinador/a | Lorenzo Paniagua, Javier | | | |
| Profesorado | Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier | | | |
| Correo-e | paniagua@uvigo.es | | | |
| Web | | | | |
| Descripción general | El objetivo fundamental de la asignatura es que el alumno sepa analizar, diseñar e implantar una amplia tipología de estrategias empresariales, y conozca y sepa instrumentar los diferentes programas públicos de apoyo financiero, formativo e informativo en apoyo de la estrategia empresarial | | | |

Resultados de Formación y Aprendizaje

| | | | | |
|--------|---|--|--|--|
| Código | | | | |
| A5 | Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía. | | | |
| B1 | CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio. | | | |
| B2 | CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante. | | | |
| C2 | CE2. Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial. | | | |
| C4 | CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas. | | | |
| C23 | CE23. Conocer y saber utilizar los recursos informativos disponibles para la internacionalización, elaborar planes de internacionalización y resolver las operaciones y trámites habituales del comercio exterior: transporte, aseguramiento, tramitación aduanera y sanitaria, medios de pago, etc. | | | |
| D5 | CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares. | | | |

Resultados previstos en la materia

| Resultados previstos en la materia | Resultados de Formación y Aprendizaje | | | |
|--|---------------------------------------|----------|-----------|----|
| Conocer las teorías que analizan la intervención del estado en materia económica y sus instrumentos, así como el concepto de estrategia, su tipología y objeto. Saber vincular el objeto y condiciones de los programas de promoción económica con la estrategia y actividades de la organización, así como saber instrumentarlos en apoyo de la estrategia empresarial. | A5 | B2 | C2 C23 | D5 |
| Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas. | | B1 B2 | C4 | D5 |
| Conocer los recursos informativos, financieros y de servicios disponibles para el apoyo a la internacionalización de la empresa | A5 | B1 | C2 C23 | D5 |

| Contenidos | |
|--|---|
| Tema | |
| TEMA 1: ESTRATEGIA EMPRESARIAL | El proceso de planificación empresarial Concepto de estrategia y su vinculación con la ventaja competitiva Tipos de estrategias. Impulsores, frenos y condiciones de aplicación |
| TEMA 2: LA IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATEGIA | El sistema de planes: coherencia temporal y funcional El Plan Operativo anual: planes operativos y de capital. Presupuestos, previsiones de tesorería y estados financieros previsionales |
| TEMA 3: INTRODUCCIÓN A LA PROMOCIÓN ECONÓMICA | La promoción económica como instrumento de política económica La promoción económica como vínculo entre política económica y la estrategia empresarial Clasificación de los programas de promoción económica Las fases de los proyectos: información, planificación, ejecución y control El marco legal: la Ley 38/2003 de 17 de noviembre y Ley 9/2007 de 13 de junio |
| TEMA 4: LOS PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOYO A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL | Programas públicos de apoyo al crecimiento interno de la empresa: ayudas a la internacionalización, a la inversión, al acceso a la financiación, etc. Programas públicos de apoyo al crecimiento externo de la empresa: ayudas a la cooperación empresarial, a la integración vertical y horizontal, etc. Programas públicos de apoyo a la mejora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico competitivo, implantación de sistemas de gestión, comercialización; formación y sistemas de información, calidad, gestión medioambiental, eficiencia energética, etc. Programas públicos de apoyo al emprendimiento empresarial y a la contratación de personal |

| Planificación | | | |
|--|----------------|----------------------|---------------|
| | Horas en clase | Horas fuera de clase | Horas totales |
| Resolución de problemas | 22 | 0 | 22 |
| Lección magistral | 23 | 0 | 23 |
| Examen de preguntas de desarrollo | 1 | 40 | 41 |
| Examen de preguntas objetivas | 1 | 35 | 36 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | 2 | 26 | 28 |

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

| Metodologías | |
|-------------------------|--|
| | Descripción |
| Resolución de problemas | Resolución, por parte del profesor o/y de los alumnos, de problemas, o ejercicios, en presencia del profesor de la asignatura. |
| Lección magistral | Exposición, por parte del profesor de la asignatura, de conceptos, ejemplos, casos, ejercicios, etc. |

| Atención personalizada | |
|-----------------------------------|--|
| Metodologías | Descripción |
| Lección magistral | Explicación de contenidos teóricos y prácticos de la asignatura por parte del profesor. |
| Resolución de problemas | Resolución de casos planteados por el profesor, bien por parte de éste, bien por parte del alumno con la supervisión o apoyo del profesor. |
| Pruebas | Descripción |
| Examen de preguntas de desarrollo | Pruebas de aprendizaje de contenidos teóricos y resolución de casos. |

| Evaluación | | | | | | |
|--|---|--------------|---------------------------------------|----------|-----------------|----|
| | Descripción | Calificación | Resultados de Formación y Aprendizaje | | | |
| Examen de preguntas de desarrollo | Los temas relacionados con estrategia empresarial se evaluarán mediante preguntas de desarrollo. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba, lo que liberará al alumno de los contenidos de estrategia empresarial en los exámenes finales. | 40 | A5 | B1 B2 | C2 C4 C23 | D5 |
| Examen de preguntas objetivas | Los temas relacionados con promoción económica se evaluarán mediante preguntas tipo test. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba, lo que liberará al alumno de los contenidos de promoción económica en los exámenes finales. | 20 | A5 | B1 B2 | C2 C23 | D5 |
| Resolución de problemas y/o ejercicios | En la fecha establecida por el centro para para la prueba final de la primera convocatoria, se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 40% de la nota final. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba | 40 | A5 | B1 B2 | C2 C4 | D5 |

Otros comentarios sobre la Evaluación

El sistema de evaluación definido anteriormente corresponde a la evaluación continua.

Evaluación global:

En las fechas establecidas por el centro tendrá lugar la realización de los exámenes finales:

Calendario y horario de exámenes:

Primera convocatoria: 07/06/2023 a las 16.00 h.

Segunda convocatoria: 1/07/2023 a las 11:45 h.

Primera convocatoria: En la fecha establecida por el centro para para la prueba final de la primera convocatoria, se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 40% de la nota final. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba. Los alumnos que superaron mediante el sistema de evaluación continua las pruebas de estrategia empresarial o promoción económica conservan la calificación obtenida en dichas pruebas y quedan eximidos de estos contenidos en la primera convocatoria. Los alumnos que no cumplan la condición anterior podrán presentarse a las pruebas de "estrategia empresarial" y "promoción económica", que consistirá en un examen de preguntas de desarrollo sobre los temas de estrategia empresarial y un examen tipo test sobre los temas de promoción económica. Con las ponderaciones establecidas para la evaluación continua, es necesario obtener una nota mínima ponderada de "aprobado" (5 sobre 10) para superar esta prueba. Es necesario superar tanto el caso de planificación operativa como el examen teórico (estrategia empresarial y subvenciones), con una nota mínima de 5 sobre 10 en cada uno de ellos, y la calificación final será la que resulte de aplicar las ponderaciones establecidas para la evaluación continua.

Segunda convocatoria: Los alumnos que superaron mediante el sistema de evaluación continua las pruebas de estrategia empresarial o promoción económica conservan la calificación obtenida en dichas pruebas y quedan eximidos de estos contenidos en la segunda convocatoria. En la fecha establecida por el centro para la prueba final de la segunda convocatoria, se planteará un caso de planificación operativa que sumará hasta el 50% de la nota final. Es necesario obtener una nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar la prueba. Además se planteará un examen teórico sobre los temas de estrategia empresarial y un examen tipo test sobre los temas de promoción económica. Es necesario superar tanto el caso de planificación operativa como el examen teórico (nota mínima de 5 sobre 10 en cada uno de ellos). La calificación final se calculará por media simple de las notas obtenidas en el caso de planificación operativa y en el examen teórico. Por tanto con las siguientes ponderaciones: Caso de planificación operativa: 50% Prueba de estrategia empresarial: 35% Test de promoción económica: 15% En función del desarrollo de la materia, el profesor podrá proponer trabajos, prácticas o pruebas parciales que complementen la nota del examen.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Cabanelas Omil, José, **Dirección de Empresas**, 1997,

garcía de Viedma Lapetra, Bosco, **Tramitación de Subvenciones Públicas**, 2006,

Lorenzo Paniagua, Javier, **Notas Técnicas de la asignatura**, 2012,

Navas López, J.E. y Guerras Martín, L.A., **La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y Aplicaciones**, 5ª edición, 2015,

Pascual García, José, **Las Subvenciones Públicas. Legislación comentada, formularios y procedimientos**, 2009,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidad/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de marketing/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciales/V06G270V01102

Empresa: Principios de gestión responsable/V06G270V01103

Decisiones de inversión en el comercio/V06G270V01402

Decisiones de financiación en el comercio/V06G270V01502

Derecho del trabajo/V06G270V01604

Otros comentarios

Al tratarse de una asignatura con un carácter integrador, en la que convergen contenidos impartidos en diferentes materias, y al situarse en un curso avanzado del plan de estudios, se aconseja disponer de un conocimiento aceptable de un buen número de materias localizadas previamente en el plan de estudios.

La lista anterior es orientativa aunque no exclusiva y no es imprescindible haberlas superado. Pero los profesores asumen que los alumnos de tercer curso cuentan con los conocimientos previos necesarios para superar las materias de dicho curso.

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso académico promovidos por la dinámica de la clase y del grupo de destinatarios o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo, se aportará al alumno la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.
