



DATOS IDENTIFICATIVOS

Estratexia empresarial e xestión de axudas

Materia	Estratexia empresarial e xestión de axudas			
Código	V06G270V01606			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Lorenzo Paniagua, Javier			
Profesorado	Cal Arca, Ángela María Lorenzo Paniagua, Javier			
Correo-e	paniagua@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	O obxectivo fundamental do curso é que o alumno saiba analizar, deseñar e poñer en práctica unha ampla gama de estratexias empresariais, e aprenda e saiba poñer en marcha os diferentes programas públicos de apoio financeiro, formativo e informativo de apoio á estratexia empresarial.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código				
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.			
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.			
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.			
C2	CE2. Coñecer as teorías que analizan a intervención do estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipoloxía e obxeto. Saber vincular o obxecto e as condicións dos programas de promoción económica coa estratexia e actividades dla organización, así como saber instrumentalos en apoio da estratexia empresarial.			
C4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.			
C23	CE23. Coñecer e saber utilizar os recursos informativos dispoñibles para a internacionalización, elaborar plans de internacionalización e resolver as operacións e trámites habituais do comercio exterior: transporte, aseguramento, tramitación aduaneira e sanitaria, medios de pagamento, etc.			
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer as teorías que analizan a intervención de o estado en materia económica e os seus instrumentos, así como o concepto de estratexia, a súa tipología e obxecto. Saber vincular u obxecto e condicións de os programas de promoción económica con a estratexia e actividades de a organización, así como saber instrumentalos en apoio de a estratexia empresarial.	A5	B2	C2 C23	D5
Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentales de os diferentes subsistemas de as organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.		B1 B2	C4	D5
Coñecer os recursos informativos, financeiros e de servizos dispoñibles para o apoio a a internacionalización de a empresa	A5	B1	C2 C23	D5

Contidos	
Tema	
TEMA 1: ESTRATEXIA EMPRESARIAL	O proceso de planificación empresarial Concepto de estratexia e a súa vinculación coa vantaxe competitiva Tipos de estratexias. Impulsores, freos e condicións de aplicación
TEMA 2: A IMPLANTACIÓN DA ESTRATEXIA	O sistema de plans: coherencia temporal e funcional O Plan Operativo anual: plans operativos e de capital. Orzamentos, previsións de tesourería e estados financeiros previsionais
TEMA 3: INTRODUCCIÓN Á PROMOCIÓN ECONÓMICA	A promoción económica como instrumento de política económica A promoción económica como vínculo entre política económica e a estratexia empresarial Clasificación dos programas de promoción económica As fases dos proxectos: información, planificación, execución e control O marco legal: a Lei 38/2003
TEMA 4: Os PROGRAMAS PÚBLICOS DE APOIO Á ACTIVIDADE EMPRESARIAL	Programas públicos de apoio ao crecemento interno da empresa: axudas á internacionalización, ao investimento, ao acceso ao financiamento, etc. Programas públicos de apoio ao crecemento externo da empresa: axudas á cooperación empresarial, á integración vertical e horizontal, etc. Programas públicos de apoio á mellora competitiva: investigación e innovación, diagnóstico e implantación da estratexia, implantación de sistemas de xestión, deseño, marcas e comercialización; formación e sistemas de información, calidade, eficiencia enerxética, etc. Programas públicos de apoio ao emprendemento empresarial

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Resolución de problemas	22	0	22
Lección maxistral	23	0	23
Exame de preguntas de desenvolvemento	1	40	41
Exame de preguntas obxectivas	1	35	36
Resolución de problemas e/ou exercicios	2	26	28

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Resolución de problemas	Resolución, por parte do profesor ou/e dos alumnos, de problemas, ou exercicios, en presenza do profesor da materia.
Lección maxistral	Exposición, por parte do profesor da materia, de conceptos, exemplos, casos, exercicios, etc.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	Explicación de contidos teóricos e prácticos da materia por parte do profesor.
Resolución de problemas	Resolución de casos expostos polo profesor, ben por parte deste, ben por parte do alumno coa supervisión ou apoio do profesor.
Probas	Descrición
Exame de preguntas de desenvolvemento	Probas de aprendizaxe de contidos teóricos e resolución de casos.
Exame de preguntas obxectivas	Probas de avaliación de contidos teóricos mediante preguntas tipo test.

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Exame de preguntas de desenvolvemento	Os temas relacionados coa estratexia empresarial serán avaliados mediante preguntas de desenvolvemento. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, que liberará ao alumno dos contidos de estratexia empresarial nos exames finais.	40 A5 B1 C2 D5 B2 C4 C23
Exame de preguntas obxectivas	Os temas relacionados coa promoción económica serán avaliados mediante preguntas tipo test. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba, o que liberará o alumno dos contidos de promoción económica nos exames finais.	20 A5 B1 C2 D5 B2 C23
Resolución de problemas e/ou exercicios	Na data que estableza o centro para a realización da proba final da primeira convocatoria, plantexarase un suposto de planificación operativa que sumará o 40 % da nota final. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba	40 A5 B1 C2 D5 B2 C4

Outros comentarios sobre a Avaliación

O sistema de avaliación definido anteriormente corresponde a avaliación continua

Avaliación global:

Nas datas establecidas polo realizaranse os exames finais:

Calendario e horario de exames:

Primeira convocatoria: 06/07/2023 ás 16:00 h. Segunda convocatoria: 01/07/2023 ás 11:45 h.

Primeira convocatoria:

O alumnado que supere as probas de estratexia empresarial ou de promoción económica polo sistema de avaliación continua conserva a cualificación obtida nas devanditas probas e queda exento destes contidos na primeira convocatoria.

Os estudantes que non cumpran a condición anterior poderán presentarse ás probas de "estratexia empresarial" e "promoción económica", que consistirán nun exame de preguntas de desenvolvemento sobre os temas de estratexia empresarial e un exame tipo test sobre os temas de promoción económica.

Coas ponderacións establecidas para a avaliación continua, é necesario obter unha nota mínima ponderada de "aprobado" (5 sobre 10) para superar esta proba.

É necesario superar tanto o caso de planificación operativa como o exame teórico (estratexia empresarial e subvencións), cunha nota mínima de 5 sobre 10 en cada un deles, sendo a nota final a que resulte de aplicar as ponderacións establecidas para a avaliación continua.

Segunda convocatoria:

O alumnado que supere as probas de estratexia empresarial ou de promoción económica polo sistema de avaliación continua conserva a cualificación obtida nas devanditas probas e queda exento destes contidos na segunda convocatoria.

Na data establecida polo centro para a realización da proba final da segunda convocatoria, plantexarase un suposto de planificación operativa que sumará ata o 50% da nota final. É necesario obter unha nota mínima de "aprobado" (5 sobre 10) para superar a proba.

Ademais, haberá un exame teórico sobre temas de estratexia empresarial e un exame tipo test sobre temas de promoción económica.

É necesario superar tanto o caso de planificación operativa como o exame teórico (nota mínima de 5 sobre 10 en cada un deles). A nota final calcularase pola media simple das notas obtidas no caso de planificación operativa e no exame teórico. Polo tanto, cos seguintes pesos:

Caso de planificación operativa: 50%

Proba de estratexia empresarial: 35% Test de promoción económica: 15% En función do desenvolvemento da materia, o profesor poderá propoñer traballos, prácticas ou probas parciais que complementen a nota do exame.

Bibliografía. Fontes 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,

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de contabilidade/V06G270V01203

Empresa: Fundamentos de mercadotecnia/V06G270V01204

Empresa: Matemáticas comerciais/V06G270V01102

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Decisións de investimento no comercio/V06G270V01402

Decisións de financiamento no comercio/V06G270V01502

Dereito do traballo/V06G270V01604

Outros comentarios

Ao tratarse dunha asignatura cun carácter integrador, na que convergen contidos impartidos en diferentes materias, e ao situarse nun curso avanzado do plan de estudos, aconséllase dispoñer dun coñecemento aceptable dun bo número de materias localizadas previamente no plan de estudos.

A lista anterior é orientativa pero non exclusiva e non é imprescindible telos superados. Pero os profesores asumen que o alumnado de terceiro posúe os coñecementos previos necesarios para aprobar as materias dese curso.

Esta guía didáctica anticipa as liñas de actuación que deben levarse a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, poderá requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do colectivo destinatario ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, facilitaráselle ao alumno a información e pautas específicas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.
