

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Se debe indicar de forma fiel cómo va a ser desarrollada la docencia. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta a todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la máxima presencialidad posible del estudiante siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando cualquier adaptación que se realice respecto a la memoria de verificación. Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías). La planificación académica podrá sufrir modificaciones de acuerdo con la actualización de las condiciones sanitarias.

<b>Asignatura</b>	FINANCIACIÓN DE PYMES Y OPERACIONES COMERCIALES		
<b>Materia</b>	Finanzas I		
<b>Módulo</b>	Actividad Empresarial		
<b>Titulación</b>	PROGRAMA DE ESTUDIOS CONJUNTO DE GRADO EN COMERCIO Y GRADO EN RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS		
<b>Plan</b>	2010	<b>Código</b>	41003
<b>Periodo de impartición</b>	Segundo cuatrimestre	<b>Tipo/Carácter</b>	Obligatoria
<b>Nivel/Ciclo</b>	Grado	<b>Curso</b>	Segundo y curso de equivalencia
<b>Créditos ECTS</b>	6		
<b>Lengua en que se imparte</b>	Español		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	María del Amor Cumbreño Barreales Mariano Durántez Vallejo Beatriz Fernández Alonso José Ignacio Pérez Garzón		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	Amor Cumbreño Barreales: Tfno: 98318 47 04 <a href="mailto:amor@emp.uva.es">amor@emp.uva.es</a> Mariano Durántez Vallejo Tfno: 983 18 64 40 <a href="mailto:mariano@emp.uva.es">mariano@emp.uva.es</a> Beatriz Fernández Alonso Tfno: 983 18 56 64 <a href="mailto:beatriz@emp.uva.es">beatriz@emp.uva.es</a> José Ignacio Pérez Garzón Tfno: 983 18 42 86 <a href="mailto:nacho@emp.uva.es">nacho@emp.uva.es</a>		
<b>Departamento</b>	Economía Financiera y Contabilidad		



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

### 1.1 Contextualización

A la hora de realizar sus proyectos de inversión las empresas se enfrentan con el problema de obtener financiación a corto, medio y largo plazo. La asignatura presentará los distintos instrumentos financieros disponibles en los mercados teniendo en cuenta las peculiaridades que presentan las PYMEs en cuanto a sus necesidades y posibilidades de acceso a la financiación. Asimismo, se analizarán los medios de pago más convenientes en función de las circunstancias que rodean cada operación de la empresa. Finalmente se hará referencia a las técnicas de negociación con las entidades financieras con el objeto de poder obtener las mejores condiciones de financiación. La asignatura se relaciona con dos materias que los alumnos han cursado de forma obligatoria en el grado en Comercio de primer curso y "Dirección Financiera" de segundo curso. También tiene relación con asignaturas optativas de dicho grado que se podrán cursar entre tercer y cuarto curso como asignaturas optativas: "Operaciones Financieras aplicadas al Comercio" y "Plan Económico y Financiero"

### 1.2 Relación con otras materias

La asignatura se relaciona con dos materias que los alumnos han cursado de forma obligatoria en el Grado en Comercio: Matemáticas Comerciales de primer curso y "Dirección Financiera" de segundo curso. También tiene relación con asignaturas optativas que se cursarán posteriormente Plan Económico y Financiero.

### 1.3 Prerrequisitos

Para el correcto seguimiento de la asignatura será necesario poseer conocimientos básicos de matemáticas comerciales y financieras.



## 2. Competencias

### 2.1 Generales

#### COMPETENCIAS GENERALES

G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.

G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.

G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.

G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.

#### COMPETENCIAS TRANSVERSALES

T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.

T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.

T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.

T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.

T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.

T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad. T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

### 2.2 Específicas

E18. Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.

E23. Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.



### 3. Objetivos

- 1.- Identificar y seleccionar las necesidades financieras específicas de las PYMEs.
- 2.- Conocer y evaluar los productos financieros específicos diseñados para las PYMEs.
- 3.- Calcular los costes de financiación mediante hojas de cálculo y establecer el calendario de pagos.
- 4.- Resolución de supuestos prácticos sobre instrumentos de financiación.
- 5.- Conocer el funcionamiento y las políticas crediticias de las entidades financieras.
- 6.- Adquirir habilidades de negociación con las entidades financieras.
- 7.- Adquirir conductas y actitudes analíticas, rigor y trabajo sistemático por parte de los estudiantes.
- 8.- Comprensión de conceptos y lecturas sobre documentación financiera.





#### 4. Contenidos y/o bloques temáticos

##### Bloque 1: “Formas de financiación de una PYME”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 3,6

##### a. Contextualización y justificación

Las empresas necesitan financiación para ejercer su actividad, la cual puede obtenerse mediante fondos propios ó mediante fondos ajenos. En este primer bloque se estudiarán los instrumentos de financiación que suelen utilizar las PYMEs.

##### b. Objetivos de aprendizaje

- 1.- Identificar y seleccionar las necesidades financieras específicas de las PYMEs.
- 2.- Conocer y evaluar los productos financieros específicos diseñados para las PYMEs.
- 3.- Calcular los costes de financiación mediante hojas de cálculo y establecer el calendario de pagos.
- 4.- Resolución de supuestos prácticos sobre instrumentos de financiación.
- 5.- Conocer el funcionamiento y las políticas crediticias de las entidades financieras.
- 6.- Adquirir conductas y actitudes analíticas, rigor y trabajo sistemático por parte de los estudiantes.
- 7.- Comprensión de conceptos y lecturas sobre documentación financiera.

##### c. Contenidos

Tema 1.- Gestión financiera y PYME.

Tema 2. Financiación ajena a través de intermediarios financieros a largo plazo:

- 2.1. Préstamos.
- 2.2. Leasing.
- 2.3. Renting.

Tema 3: Financiación ajena a través de intermediarios financieros a corto plazo:

- 3.1. Descuento bancario.
- 3.2. Factoring
- 3.3. Confirming.
- 3.4. Cuenta de crédito.
- 3.5. Anticipo de crédito.

Tema 4: Financiación preferente:

- 4.1. Créditos preferentes.
- 4.2. Créditos subvencionados.
- 4.3. Sistema de garantías recíprocas.
- 4.4. Financiación I.C.O.

Tema 5: Financiación no bancaria:

- 5.1. Financiación de proveedores y anticipos de clientes.
- 5.2. Préstamos participativos.



- 5.3. Capital Riesgo.
- 5.4. Business Angels.
- 5.5. Mercado Alternativo Bursátil.
- 5.6. Crowdfunding.

#### **d. Métodos docentes**

---

- Clases magistrales.
- Seminarios y clases prácticas.
- Trabajo en grupo– aprendizaje cooperativo.
- Tutorías individuales ó en grupo.

#### **e. Plan de trabajo**

---

Al inicio de cada tema del bloque el profesor hará una presentación global de los conceptos básicos del mismo. A continuación se proporcionará el material didáctico que deberá ser trabajado por los alumnos antes y durante las clases prácticas, así como en las horas dedicadas al aprendizaje cooperativo. Finalmente se realizará una revisión y evaluación del tema.

#### **f. Evaluación**

---

Ver apartado 7 de este documento

#### **g Material docente**

---

##### **g.1 Bibliografía básica**

---

Álvarez González, A. (2006): Medios de pago y operaciones de financiación empresarial. RA-MA Editorial. Madrid.

Cantalapiedra Arenas, M. (2001): Manual de gestión financiera para Pymes. Cie Inversiones Editoriales Dossat 2000. Madrid.

García Ortega, J.G. y Martínez García, P. (2011): En busca de financiación. El ecosistema de inversores y emprendedores. Netbiblo. <http://goo.gl/E4tY4v>

Ocaña Pérez de Tudela, C. (2013): El problema de la financiación de las Pymes. Cuadernos de Información Económica, nº 232. Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). Madrid.

Pérez López, C. y otros (2010): Alternativas de financiación frente a la crisis. Wolters Kluwer España. Madrid.

Vázquez Torres, A. L.; Carbajo, D. y López, F. (2010): Manual para la Financiación de la PYME. Ediciones Experiencia. Barcelona.

##### **g.2 Bibliografía complementaria**

---

Martín Pascual, C. (2002): Fiscalidad de las entidades e instrumentos de financiación de PYME. Civitas Ediciones. Madrid.

Zieling, N. (2010): Factores determinantes del impacto del capital riesgo sobre las empresas. Consejo Económico y Social. Madrid.

##### **g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)**

---

Se utilizarán los recursos telemáticos de acceso libre que se consideren oportunos en el momento de impartición de las clases en función de las necesidades que se detecten en el alumnado.



### **h. Recursos necesarios**

---

Aula con mobiliario fácil de mover y dotada con ordenador y proyector para el profesor. Ordenadores para los alumnos.

### **i. Temporalización**

---

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
3.6	Durante los primeros 9/15 de la asignatura

## **Bloque 2: “Medios de pago”**

---

**Carga de trabajo en créditos ECTS:** 0.6

### **a. Contextualización y justificación**

---

Cualquier operación requiere elegir el medio de pago más idóneo para los intereses de la empresa, tanto si ésta actúa como pagador como si su rol es de cobrador.

### **b. Objetivos de aprendizaje**

---

- 1.- Identificar y seleccionar los medios de pago más adecuados en las distintas transacciones comerciales.
- 2.- Adquirir conductas y actitudes analíticas, rigor y trabajo sistemático por parte de los estudiantes.
- 3.- Comprensión de conceptos y lecturas sobre documentación financiera.

### **c. Contenidos**

---

Tema 6. Los medios de pago en las empresas:

- 6.1. Transferencias, cheques, domiciliaciones
- 6.2. Tarjetas de pago, créditos instantáneos
- 6.3. Datáfonos, terminal punto de venta.

### **d. Métodos docentes**

---

- Clases magistrales.
- Seminarios y clases prácticas.
- Trabajo en grupo– aprendizaje cooperativo.
- Tutorías individuales ó en grupo.

### **e. Plan de trabajo**

---

Al inicio del bloque el profesor hará una presentación global de los conceptos básicos del mismo. A continuación se proporcionará el material didáctico que deberá ser trabajado por los alumnos antes y durante las clases prácticas, así como en las horas dedicadas al aprendizaje cooperativo. Finalmente se realizará una revisión y evaluación del bloque.



## f. Evaluación

Ver apartado 7 de este documento

## g Material docente

### g.1 Bibliografía básica

Álvarez González, A. (2006): Medios de pago y operaciones de financiación empresarial. RA-MA Editorial. Madrid.

Hortigüela Valdeande, A. (2011): Análisis y gestión de los instrumentos de cobro y pago. Ediciones Paraninfo.

Santomá, J. (2000): Gestión de tesorería. Ediciones Gestión 2000. Barcelona.

Serantes Sánchez, P. (2009): Análisis práctico de los diferentes medios de pago. Instituto Español de Comercio Exterior. Madrid.

Vázquez Torres, A. L.; Aznar, J.M.; Carbajo, D. y López, F. (2002): Manual de Financiación para PYMES y profesionales. Ediciones Experiencia. Barcelona.

### g2. Bibliografía complementaria

### g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

Se utilizarán los recursos telemáticos de acceso libre que se consideren oportunos en el momento de impartición de las clases en función de las necesidades que se detecten en el alumnado.

## h. Recursos necesarios

Aula con mobiliario fácil de mover y dotada con ordenador y proyector para el profesor. Ordenadores para los alumnos.

## i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
0.6	Durante los siguientes 2/15 de la asignatura



**Bloque 3:** “La negociación bancaria”

**Carga de trabajo en créditos ECTS:** 1,8

**a. Contextualización y justificación**

Cualquier negociación que una PYME deba acometer con una entidad financiera será complicada ya que ésta pretenderá imponer sus condiciones. Por ello es necesario desarrollar ciertas habilidades como negociador y conocer todas las etapas que conlleva una negociación bancaria.

**b. Objetivos de aprendizaje**

- 1.- Adquirir habilidades de negociación con las entidades financieras.
- 2.- Desarrollar conductas y actitudes analíticas, rigor y trabajo sistemático por parte de los estudiantes.

**c. Contenidos**

Tema 7.- La negociación bancaria.

- 7.1. Habilidades del negociador.
- 7.2. Etapas del proceso de negociación.

**d. Métodos docentes**

- Seminarios y clases prácticas.
- Trabajo en grupo– aprendizaje cooperativo.
- Tutorías individuales ó en grupo.

**e. Plan de trabajo**

Al inicio del bloque el profesor hará una presentación global de los conceptos básicos del mismo. A continuación se proporcionará el material didáctico que deberá ser trabajado por los alumnos antes y durante las clases prácticas, así como en las horas dedicadas al aprendizaje cooperativo. Finalmente se realizará una revisión y evaluación del bloque.

**f. Evaluación**

Ver apartado 7 de este documento

**g Material docente**

**g.1 Bibliografía básica**

- Álvarez González, A. (2006): Medios de pago y operaciones de financiación empresarial. RA-MA Editorial. Madrid.
- Cantalapiedra Arenas, M.(2004): Cómo gestionar la relación de su empresa con los bancos. Fundación Confemetal. Madrid.
- Santomá, J. (2000): Gestión de tesorería. Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- Vázquez Torres, A. L.; Aznar, J.M.; Carbajo, D. y López, F. (2002): Manual de Financiación para PYMES y profesionales. Ediciones Experiencia. Barcelona.

**g2. Bibliografía complementaria**



**g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)**

Se utilizarán los recursos telemáticos de acceso libre que se consideren oportunos en el momento de impartición de las clases en función de las necesidades que se detecten en el alumnado.

**h. Recursos necesarios**

Aula con mobiliario fácil de mover y dotada con ordenador y proyector para el profesor. Ordenadores para los alumnos.

**i. Temporalización**

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
1.8	Durante los últimos 4/15 de la asignatura

**5. Métodos docentes y principios metodológicos**

- Clases magistrales.
- Seminarios y clases prácticas.
- Trabajo en grupo– aprendizaje cooperativo.
- Tutorías individuales ó en grupo.

**6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura**

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA <sup>(1)</sup>	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	22,5	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	20
Clases prácticas	22,5	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	35
		Realización de trabajos, informes, memorias,...	35
		Preparación de pruebas y controles de conocimiento	15
Total presencial	45	Total no presencial	105
TOTAL presencial + no presencial			150

- (1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor.
- (2) La Universidad de Valladolid ante la situación generada por la pandemia del Covid19 ha apostado por la presencialidad segura de nuestros estudiantes durante el curso 2021-22. Eso significa, entre otros aspectos, que la distancia entre los estudiantes en clase debe ser de 1.5 metros en todo caso. Para poder cumplir este requisito y que todos nuestros estudiantes puedan acudir a clase, teniendo en cuenta la disponibilidad de aulas y su tamaño en la Facultad de Comercio, ha sido necesario reducir de forma excepcional para este curso la presencialidad de esta asignatura al 30%, es decir, que el alumno por cada crédito ECTS recibirá 7,5 horas de clase en vez de 10, como ocurre en situaciones de normalidad. Esta disminución permitirá incrementar el número de grupos de prácticas de la asignatura de forma que ninguno supere los 25 alumnos. Se trata, pues, de una situación imprescindible para garantizar la presencialidad de todos nuestros estudiantes en estas sesiones prácticas que son muy importantes para la adquisición de competencias transversales, como pueden



ser el trabajo en equipo o la capacidad de exponer en público, así como competencias específicas cuando se requiera el uso de laboratorios de informática o salidas al exterior para realizar trabajo de campo. Además, estas clases prácticas en grupos reducidos resultan fundamentales para llevar a cabo la evaluación continua de nuestros estudiantes, dado que permiten realizar un seguimiento individualizado de los progresos del alumno en la adquisición de las diversas competencias que se trabajan en esta asignatura.

## 7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO / PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Los alumnos, en la convocatoria ordinaria, deberán elegir el método de evaluación: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación continua.</li> <li>- Evaluación final, si sus circunstancias les impiden realizar las actividades propuestas en la evaluación continua.</li> </ul> <b>Se entenderá que un estudiante cursa la asignatura mediante evaluación continua en cuanto se presente a uno de los controles de conocimientos de la asignatura.</b>		
<b>CONVOCATORIA ORDINARIA. EVALUACIÓN CONTINUA:</b>		
Tareas realizadas durante el curso	% sobre el total de la asignatura	Mínimos a alcanzar
Actividades entregadas durante el primer tercio de la asignatura	33%	
<b>Total parte 1</b>	<b>33%</b>	<b>No hay</b>
Actividades entregadas durante los dos últimos tercios de la asignatura.	13%	No hay
Caso práctico	10%	No hay
Controles de conocimientos escritos teórico prácticos.	44%	25% de la calificación correspondiente a los controles de conocimientos
<b>Total parte 2</b>	<b>67%</b>	<b>Ver las tres casillas inmediatamente superiores</b>
<b>Total de la asignatura</b>	<b>100%</b>	<b>50% del total de la asignatura</b>
<b>CONVOCATORIA ORDINARIA. EVALUACIÓN CONTINUA.</b>		
Para aprobar la asignatura mediante evaluación continua el alumno deberá: <ul style="list-style-type: none"> <li>~ Alcanzar una valoración del 25% en los controles de conocimientos teórico-prácticos. Es decir, puesto que la puntuación total de estas tareas es de 4'4 puntos, deberán obtener 1'1 puntos sobre el total de la asignatura en estas actividades.</li> <li>~ Alcanzar una valoración global superior al 50% en toda la asignatura (5 puntos sobre 10).</li> </ul> La participación en la evaluación continua implicará la renuncia a presentarse al examen de primera convocatoria en caso de no superar dicha evaluación continua.		



CONVOCATORIA ORDINARIA. EVALUACIÓN FINAL: Prueba escrita.		
Examen teórico-práctico	100%	
CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA: Los alumnos que no hayan aprobado la asignatura en la convocatoria de junio, deberán presentarse al examen completo que se planteará en la segunda convocatoria, cuya estructura será similar a la prueba escrita propuesta en la primera convocatoria.		
INFORMACIÓN IMPORTANTE: Durante la realización de las pruebas de evaluación (exámenes) está prohibido llevar dispositivos electrónicos (teléfonos móviles, tabletas, ordenadores, reproductores de audio/video, etc.) y su tenencia durante la misma implicará la expulsión inmediata del examen, la calificación de 0'0 y el inicio del procedimiento sancionador previsto en la normativa.  Todos los estudiantes deberán acreditar su personalidad.  La copia en cualquier prueba de evaluación o actividad (seminario, trabajo voluntario, resolución de prácticas, etc.) y el plagio tendrán la calificación de 0'0 y el inicio del procedimiento sancionador correspondiente.		

## 8. Consideraciones finales

La asignatura contará para su seguimiento con los recursos de apoyo a la docencia, principalmente Moodle, donde el alumno encontrará los materiales que el profesor estime necesarios, así como distintas opciones de comunicación con el propio profesor o con el grupo.