



PRESENTACIÓN

Dirigir es conducir a otras personas a la consecución de un resultado concreto. El enfoque de la asignatura *Negocios* es el de la Dirección Estratégica centrada en la persona.

El curso tiene como finalidad que los alumnos adquieran el conocimiento de cómo funcionan las organizaciones, la capacidad de seleccionar e implantar la estrategia más adecuada en cada momento, y el manejo de las herramientas necesarias para su crecimiento como personas que van a tener la responsabilidad de dirigir a otras personas.

Negocios es la continuación de la asignatura *Estrategia*, impartida en el primer cuatrimestre del curso. Si la segunda se centra en los conceptos teóricos y en la economía como claves para el análisis y la formulación de la mejor estrategia a seguir, la primera se enfoca en la aplicación práctica y en la gestión como elementos esenciales para la implantación de la estrategia seleccionada.

Los tres planos de competencias –conocimientos, habilidades y actitudes– se desarrollan de forma eminentemente práctica, apoyada en la resolución de casos de estudio, ejemplos de situaciones de negocio de empresas reales y conferencias de expertos.

- **Titulación:** Doble Grado ADE + Derecho
- **Módulo/Materia:** II Organización y Dirección de negocios / 2 Dirección
- **ECTS:** 6
- **Curso, semestre:** 5º - 2º semestre
- **Carácter:** Obligatoria
- **Requisitos previos:** No
- **Profesor:** Jose E. Arizón Fanlo
- **Idioma:** Castellano
- **Aula, Horario:** Lunes y Miércoles de 17.30h a 19h. Aula 15 (lun) y Aula B4 (mie)
Edificio Amigos

COMPETENCIAS

Competencias básicas

Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional

competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para

Competencias generales

Identificar, integrar y utilizar los conocimientos adquiridos para el argumento, discusión o resolución de problemas relevantes para lo económico y empresarial



Universidad
de Navarra

Trabajar en equipo

Razonar de forma autónoma y crítica en temas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas

Comprender el concepto de Estrategia en el ámbito de una empresa

Analizar el diseño de objetivos y estrategias en la empresa

Desarrollar casos prácticos en temas relevantes en lo económico y empresarial

Objetivos de desarrollo personal y profesional

Planteada como puente entre el final de la fase de aprendizaje académico y el inicio de la carrera profesional,

la asignatura de Negocios persigue que los alumnos desarrollen las siguientes habilidades:

1. Resolución de casos prácticos y problemas no operativos
2. Comunicación oral y escrita. Orden y claridad en la exposición de las ideas y argumentos
3. Capacidad de obtención y análisis de información relevante y fiable
4. Capacidad de planificación de tareas y de gestión del tiempo
5. Trabajo en equipo
6. Toma de decisiones

El espíritu crítico y la proactividad son las actitudes a desarrollar por el alumno en las diferentes actividades propuestas en la asignatura

Resultados del aprendizaje

El alumno deberá demostrar que ha alcanzado las competencias académicas y los objetivos de y profesional de la asignatura mediante la participación individual en clase, la realización de actividades y el examen final.

PROGRAMA

1. Análisis de situaciones de negocio

- 1.1. La naturaleza de la Dirección Estratégica
- 1.2. Análisis del entorno general y competitivo
- 1.3. Análisis interno
- 1.4. Evaluación y selección de estrategias
- 1.5. Soporte organizativo para la implantación estratégica
- 1.6. Evaluación y control estratégico

2. Liderazgo

- 2.1. Introducción
- 2.2. Conocerse a uno mismo



Universidad de Navarra

- 2.3. Crecimiento: de dentro hacia fuera
- 2.4. Grupos de interés
- 2.5. Toma de decisiones
- 2.6. Trabajo en equipo
- 2.7. Funciones, Competencias y Estilos de dirección

ACTIVIDADES FORMATIVAS

La asignatura se divide en dos partes bien diferenciadas: Análisis de Situaciones de Negocio y Liderazgo. Las dos se desarrollan de forma paralela, la primera en las sesiones de los lunes y la segunda en las de los jueves.

Ambas cuentan con clases expositivas (semanas pares) y sesiones de aplicación práctica (semanas impares).

Clases expositivas

Las sesiones de las semanas pares se emplean en la exposición por el profesor de los temas teóricos que componen el programa de la asignatura, con el fin de desarrollar las competencias relacionadas con el conocimiento.

Las clases se apoyan en los libros seleccionados de la bibliografía principal, así como en artículos y otros documentos de referencia, que son puestos a disposición de los alumnos con anterioridad al inicio de cada sesión.

Sesiones prácticas – aprender haciendo

Para asentar los conocimientos teóricos adquiridos y desarrollar los objetivos personales y profesionales, durante las sesiones de las semanas impares los alumnos realizan en clase un trabajo práctico consistente en la resolución de casos de empresas reales o en ejercicios de aplicación de los temas estudiados la semana anterior.

Otras actividades

Estas incluyen tanto el trabajo previo a las clases –preparación de los temas y casos, y lectura de la bibliografía complementaria propuesta por el profesor- como el trabajo posterior a las mismas -realización de tareas y estudio de la asignatura-.

Distribución del tiempo

El tiempo aproximado que el alumno debe dedicar a las diferentes actividades de las que consta la asignatura, para su mejor aprovechamiento, es de 150 horas, distribuidas aproximadamente de la siguiente manera:

30h. de clases expositivas

30h. de sesiones prácticas

90h. preparación de los temas y casos previos a la clase, y estudio posterior de los mismos

Total 150 horas de trabajo del alumno



Universidad
de Navarra

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

Evaluación continua: 60% de la nota final

Mediante la evaluación de los casos y ejercicios prácticos realizados por el alumno con la participación activa en clase, el profesor mide el interés y la implicación del alumno con la asignatura.

Examen final: 40% de la nota final

El alumno debe demostrar la adquisición de los conocimientos propios de la asignatura mediante la realización de un examen escrito a final del curso.

El examen final consta de dos partes. La primera consiste en preguntas teóricas (libro cerrado) y la segunda en la resolución de un caso práctico (libro abierto), similar a los desarrollados en clase durante el curso.

Calificación final de la asignatura

La nota final de la asignatura será la media ponderada de la evaluación continua (60%) y del examen final (40%).

Los alumnos que no tengan nota de evaluación continua, por no haber realizado los casos y ejercicios, serán calificados exclusivamente mediante el examen final.

Para poder aprobar la asignatura el alumno deberá obtener en el examen final una calificación mínima de 5/10.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

La forma de evaluación en la convocatoria extraordinaria será la misma que en la convocatoria ordinaria, con la salvedad de que no se arrastrarán para aquellas calificaciones parciales que perjudiquen el derecho del alumno de obtener la máxima nota posible.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Jose E. Arizón

- Despacho 2300 Edificio Amigos. Planta 2ª
- Horario de tutoría: lunes, martes y jueves de 16h a 17h.

Concertar cita previa por correo electrónico: jarizon@unav.es

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. L. A. Guerras y J. E. Navas. Thomson-Civitas 6ª Ed. 2022 [Localízalo en la biblioteca. \(Ed.2009\)](#).

Bibliografía recomendada

- *The Case Study Handbook*. W. Ellet. Harvard Business School Press 2018
- *Piensa estratégicamente*. Harvard Business Review Press 2019.



Universidad de Navarra

- *Cómo utilizar el Cuadro de Mando Integral*. R Kaplan y D. Norton. HBP 2001.
- *La paradoja*. JC. Hunter. Ed. Urano 1999 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. S.R. Covey. Paidós Plural 1997 [Localízalo en la Biblioteca](#)

Bibliografía complementaria

- *Liderazgo esencial. Mapas del mundo para Marta*. G. Martínez de Miguel. Infova 2011 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- *Toma de Decisiones y Gobierno de Organizaciones*. M. A. Ariño. Deusto 2005 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- *Paradigmas del liderazgo*. J.A. Pérez-López et al. McGraw Hill 2002 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- *Liderar para el bien común*. L Huete y J. García. LID 2015 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- *Good to Great*. J. Collins. Harper Business 2001. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- *HBR'S 10 Must Reads on Strategy*. Harvard Business Review Press 2011.
- *HBR'S 10 Must Reads on Strategy (2)*. Harvard Business Review Press 2020.

Otros recursos

Apuntes de clase, Artículos, Notas técnicas y otras referencias facilitadas por el profesor en ADI