Universidad de Navarra

Dirección estratégica (Biología+SBP, Bioquímica+SBP, Química+SBP)

Guía docente 2025-26

PRESENTACIÓN

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA:

Nombre de la asignatura: Dirección Estratégica

Titulación: Science & Business Program

Facultad: Ciencias

Curso: 4º

Organización temporal: semestral

ECTS: 3

Requisitos: Ninguno

Profesor que la imparte: Elena Erroba, Nicolás López Cisneros, Xavier Tapias

Tipo de asignatura:

Módulo y materia a la que pertenece en el plan de estudios:

Página web de la asignatura:

Idioma en que se imparte: Castellano e Inglés

Horario de clases:

Aula:

Fecha de comienzo y fin de la asignatura:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

Competencias del título:

CT1) Pensar de forma integrada y abordar los problemas desde diferentes perspectivas. Tener razonamiento crítico. Aportar soluciones a problemas en el ámbito científico.

CT2) Trabajar en equipo, seleccionar y elegir la metodología de trabajo y distribución de funciones. Saber escuchar y hacer uso de la palabra con intervenciones positivas y constructivas.

CT3) Que los estudiantes puedan trasmitir información, ideas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

Competencias generales:

CG1) Identificar, integrar y utilizar los conocimientos adquiridos en el argumento, discusión o resolución de problemas relevantes para lo económico y empresarial

CG2) Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial.

CG3) Desarrollar expectativas, describir escenarios y hacer estimaciones usando datos relevantes para la empresa

Competencias de la asignatura:

CB1) Conocer los mecanismos que definen la dirección de la estrategia de una empresa

CB2) Analizar el proceso de definición e implementación de objetivos y/o estrategias en la empresa

CB3) Conocer los mecanismos de gestión de la innovación, preparar un plan de innovación alineado con las líneas estratégicas de la compañía y aprender a desarrollar y gestionar ecosistemas de innovación en las empresas en general y en la industria de la salud en particular

CB4) Conocer la dinámica de funcionamiento del sector empresarial biotecnológico: agentes principales, drivers del sector, mecanismos de generación de valor, coyuntura económica y estratégica de desarrollo y crecimiento del sector

CB5) Familiarizarse con los distintos modelos de negocio empresarial del sector biotecnológico, a través de casos de éxito y fracaso de diferentes compañías biotech

CB6) Profundizar en las dificultades y retos para la consecución de un modelo empresarial de éxito

CB7) Definir mecanismos para una eficiente gestión de proyectos

PROGRAMA:

Parte I. Módulos 1 y 2: Aspectos generales de la gestión de la innovación

- Módulo 1: El ecosistema de innovación

o Cultura de innovación

o Gestión estratégica de la innovación

o Gestión operativa de la innovación

o Gestión económica de la innovación

o Gestión humana de la innovación

o Innovación en los modelos de negocio

- Módulo 2: Innovación en salud y Farma

o Líneas de innovación

o Tipos de innovación

§ Innovación disruptiva

§ Innovación incremental

§ Life cycle management

o La nueva innovación. Digitalización e inteligencia artificial

Parte II: Módulos 3, 4 y 5: Gestión de Proyectos

1. -Módulo 3: Iniciación del Proyecto Detección de Oportunidades Defensa de la oportunidad Gestión de Interesados
3. -Módulo 4: Restricciones de un Proyecto Alcance Costes Tiempos (GANNT)
6. -Módulo5: Ejecución y Cierre Recursos Humanos Adquisiciones Riesgos y cierre

Parte III: Módulos 6, 7, 8 y 9: El sector biotecnológico: From Science to Business

- Proceso de generación de valor
- Actores y dinámica del sector
- Modelos de negocio basados en producto y en servicio
- Modelos de financiación de empresas Biotech

Parte IV: Módulos 10, 11 y 12: Análisis de modelos de negocio

- “Let´s talk about Biobusiness”
- Business cases
- Salidas profesionales en el sector

Parte V: Módulo 13: Presentación del Caso final

ACTIVIDADES FORMATIVAS

La clase constará de un marco teórico que se presentará en forma de diapositivas para que los alumnos puedan aprender los conceptos clave de la asignatura.

Se trabajarán casos reales o ficticios, audios y vídeos para que el alumno tenga un aprendizaje a partir de la experiencia y la reflexión y se llevara a cabo la lectura de un libro especifico sobre la temática de la asignatura.

Los alumnos participarán en entrevistas a especialistas del sector biotecnológico y desarrollarán un plan estratégico.

EVALUACIÓN

El sistema de evaluación constará de los siguientes aspectos:

- Participación en clase mediante la preparación del temario que se dará la semana anterior a la clase. Cuando corresponda, los alumnos tendrán que traer preparados los casos, lecturas, vídeos e información que se les facilite para que puedan tener una participación activa y tengan un aprendizaje dinámico. Participación activa en las actividades de la clase y los roles que se les asignen en cada momento (20%)

- Entrega de una memoria final tras la lectura del libro: From Science to Business- Gary Pisano. Business Harvard School. (20%)

- Entrega de un trabajo, actividad o memoria después de cada Parte, donde deberán reflejar y aportar su aprendizaje y reflexión del tema que se ha trabajado en clase (30%). Esta parte no puntuará en caso de que el alumno no presente una o más memorias de cada módulo.

- Entrega de un trabajo final utilizando el método del caso, donde el alumno deberá analizar y desarrollo el concepto de modelo de negocio y desarrollo estratégico de una compañía biotecnológica (30%).

La entrega de la memoria tras la lectura del libro y la entrega del trabajo final son imprescindibles para aprobar. No podrá aprobar la asignatura quien no entregue ambos informes, aún teniendo la máxima nota en las dos actividades anteriores

Los alumnos que no aprueben la asignatura por el sistema anteriormente descrito tendrán opción de aprobar la asignatura en un examen final que incluirá conceptos teóricos y el análisis de un caso. Los alumnos que no habiendo aprobado por la vía del curso habitual, se presenten al examen final y aprueben por esta vía, nunca tendrán más de un 7 en la nota final.

HORARIOS DE ATENCIÓN

El horario de atención se concertará con el profesor de la asignatura de manera individual, realizando la solicitud pertinente de manera previa enviando un e-mail al profesor en cuestión

BIBLIOGRAFÍA

Libro: From Science to Business- Gary Pisano. Business Harvard School

Libro: La paradoja de la innovación. Tony Davila. Empresa activa

Libro: Innovation as usual. Paddy Miller. Harvard Business Review.