

CENTRO: 151 - Facultad de Economía, Empresa y Turismo

TITULACIÓN: 4005 - Grado en Administración y Dirección de Empresas

ASIGNATURA: 40523 - ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Vinculado a : (Titulación - Asignatura - Especialidad)

4801-Doble Grado en Ingeniería Informática y - 48128-ESTRATEGIA EMPRESARIAL - 00

4802-Doble Grado en A.D.E. y Derecho - 48233-ESTRATEGIA EMPRESARIAL - 00

CÓDIGO UNESCO: 5311

TIPO: Obligatoria

CURSO: 3

SEMESTRE: 1º semestre

CRÉDITOS ECTS: 6

Especificar créditos de cada lengua:

ESPAÑOL: 6

INGLÉS: 0

SUMMARY

REQUISITOS PREVIOS

Sin requisitos previos

Datos identificativos del profesorado que la imparte.

Plan de Enseñanza (Plan de trabajo del profesorado)

Contribución de la asignatura al perfil profesional:

Estrategia empresarial es una asignatura que provee al estudiante del grado de Administración y Dirección de Empresas de aquellos conocimientos y competencias que, en el ejercicio de su profesión, le permitirán ser capaz de formular y desarrollar el conjunto adecuado de estrategias corporativas y de negocio, así como de sus correspondientes métodos de desarrollo basados en la propiedad y en la cooperación, al objeto de garantizar el desarrollo exitoso de proyectos empresariales de nueva creación y/o desarrollados por empresas ya establecidas en el mercado que aspiren a su crecimiento.

Competencias que tiene asignadas:

A continuación se detallan las competencias que la asignatura contribuirá a lograr:

CN1. Comunicarse de forma adecuada y respetuosa con diferentes audiencias (clientes, colaboradores, promotores, agentes sociales, etc.), utilizando los soportes y vías de comunicación más apropiados (especialmente las nuevas tecnologías de la información y la comunicación) de modo que pueda llegar a comprender los intereses, necesidades y preocupaciones de las personas y organizaciones, así como expresar claramente el sentido de la misión que tiene encomendada y la forma en que puede contribuir, con sus competencias y conocimientos profesionales, a la satisfacción de esos intereses, necesidades y preocupaciones.

CN2. Cooperar con otras personas y organizaciones en la realización eficaz de funciones y tareas

propias de su perfil profesional, desarrollando una actitud reflexiva sobre sus propias competencias y conocimientos profesionales y una actitud comprensiva y empática hacia las competencias y conocimientos de otros profesionales.

CN3. Contribuir a la mejora continua de su profesión así como de las organizaciones en las que desarrolla sus prácticas a través de la participación activa en procesos de investigación, desarrollo e innovación.

CN4.- Comprometerse activamente en el desarrollo de prácticas profesionales respetuosas con los derechos humanos, así como con las normas éticas propias de su ámbito profesional para generar confianza en los beneficiarios de su profesión y obtener la legitimidad y la autoridad que la sociedad le reconoce.

CN5. Participar activamente en la integración multicultural que favorezca el pleno desarrollo humano, la convivencia y la justicia social.

CG1. Capacidad de análisis y síntesis.

CG2. Capacidad de organización y planificación.

CG3. Comunicación oral y escrita en lengua española.

CG5. Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio.

CG6. Capacidad para la resolución de problemas.

CG7. Capacidad de tomar decisiones.

CG8. Habilidades en la búsqueda, identificación, análisis e interpretación de fuentes de información diversas.

CG9. Habilidades relacionadas con el uso de aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión empresarial.

CG10. Habilidades de comunicación a través de Internet y manejo de herramientas multimedia para la comunicación a distancia.

CG11. Usar habitualmente la tecnología de la información y las comunicaciones en todo su desempeño profesional.

CG12. Capacidad para trabajar en equipo.

CG15. Habilidad en las relaciones personales.

CG16. Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales.

CG18. Capacidad crítica y autocrítica.

CG18. Compromiso ético en el trabajo.

CG19. Trabajar en entornos de presión.

CG20. Aplicar al análisis de los problemas y a la toma de decisiones criterios profesionales

basados en el manejo de instrumentos técnicos.

CG21. Movilidad y adaptabilidad a entornos y situaciones diferentes.

CG22. Responsabilidad y capacidad para asumir compromisos.

CG23. Analizar los problemas con razonamiento crítico, sin prejuicios, con precisión y rigor.

CG24. Defender un punto de vista mostrando y apreciando las bases de otros puntos de vista discrepantes.

CG25. Capacidad de aprendizaje autónomo.

CG26. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

CG27. Creatividad.

CG28. Liderazgo.

CG29. Iniciativa y espíritu emprendedor.

CG30. Motivación por la calidad.

CG31. Sensibilidad hacia temas medioambientales y sociales.

CE1. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.

CE3. Habilidad de transmisión de conocimientos.

CE4. Poseer y comprender conocimientos acerca de las interrelaciones económicas existentes entre los distintos subsistemas que conforman el sistema empresarial.

CE7. Poseer y comprender conocimientos acerca de la relación entre la empresa y su entorno.

CE9. Identificar la generalidad de los problemas económicos que se plantean en las empresas, y saber utilizar los principales instrumentos existentes para su resolución.

CE10. Valorar a partir de los registros relevantes de información la situación y previsible evolución de una empresa.

CE11. Tomar decisiones estratégicas utilizando diferentes tipos de modelos empresariales.

CE13. Gestionar y administrar una empresa u organización de pequeño tamaño, entendiendo su ubicación competitiva e institucional e identificando sus fortalezas y debilidades.

CE16. Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados.

CE19. Derivar de los datos información relevante imposible de reconocer por no profesionales.

CEA1. Capacidad para, con una visión global y general de la empresa, formular aquellas estrategias corporativas y competitivas que orienten la actividad de cada una de las áreas operativas y funcionales de la empresa en el corto, medio y largo plazo.

CEA2. Habilidad para determinar la conveniencia de aplicar estrategias que garanticen la adaptación al entorno o, en su caso, la actuación sobre el mismo con una actitud voluntarista, al objeto de lograr un adecuado posicionamiento competitivo de la empresa.

CEA3. Saber valorar los riesgos y beneficios asociados a los diferentes métodos disponibles para desarrollar en la práctica las estrategias corporativas y de negocio, así como escoger aquellos más idóneos en cada caso.

CEA4. Participar con espíritu crítico y asumir el riesgo y la incertidumbre inherentes en la toma de decisiones estratégicas.

CEA5. Saber aplicar en el contexto profesional los conocimientos adquiridos, disponiendo de las competencias que permitan formular la estrategia que mejore las previsiones de crecimiento y rentabilidad de la empresa, así como el método de desarrollo idóneo a aplicar al objeto de implantar con éxito la misma.

Objetivos:

O1. Desarrollar una visión global de la gestión de las empresas, integrando conocimientos adquiridos en otras disciplinas de naturaleza más operativa, e introducir al estudiante en la toma de decisiones a nivel de dirección general de la empresa.

O2. Entender que la estrategia supone una visión global de la empresa, a largo plazo, que busca la adaptación al entorno o la actuación sobre el mismo con una actitud voluntarista, al objeto de posicionar a la empresa en un entorno competitivo.

O3. Conocer las diferentes estrategias corporativas y competitivas que puede desarrollar la empresa y las circunstancias internas y externas que hacen aconsejable el desarrollo de tales estrategias.

O4. Conocer los diferentes métodos disponibles para desarrollar en la práctica una estrategia, así como los riesgos y beneficios asociados a los mismos.

O5. Aprender a formular las estrategias más adecuadas en cada contexto empresarial y a determinar el método idóneo a aplicar al objeto de implantar con éxito dichas estrategias.

Contenidos:

Tema 1. Introducción a la dirección estratégica.

Tema 2. Estrategia y ventaja competitiva.

Tema 3. Las estrategias de liderazgo en costes y de diferenciación.

Tema 4. La estrategia de innovación.

Tema 5. Las estrategias de expansión de la actividad.

Tema 6. Las estrategias de desarrollo corporativo.

Tema 7. La estrategia de internacionalización.

Tema 8. Métodos de desarrollo basados en la propiedad.

Tema 9. Métodos de desarrollo basados en las estrategias de cooperación.

Tema 10. La evaluación y selección de la estrategia y su método de desarrollo.

Metodología:

La metodología docente que será utilizada para la consecución de los objetivos planteados en esta asignatura, y la adecuada asimilación de contenidos y competencias, podrá incluir la utilización de los siguientes métodos de enseñanza-aprendizaje:

- Lección magistral.
- Aprendizaje basado en problemas, resolución de problemas y casos prácticos.
- Búsqueda y recopilación de información.
- Debates y grupos de discusión.
- Elaboración de dictámenes, informes y escritos.
- Prácticas de aula.
- Trabajos individuales o en grupo.
- Exposición y defensa oral de los trabajos.
- Virtual (actividades a través de plataformas virtuales, sitios web, etc.)
- Simulaciones.
- Tutorías.
- Otros.

Criterios y fuentes para la evaluación:

Los criterios para la evaluación del estudiante se corresponden con una adecuada asimilación de las competencias recogidas en este proyecto docente. Por tal motivo, los estudiantes serán evaluados en términos generales y por competencias, prestando una atención especial a las específicas de la asignatura.

La programación será variada en cuanto a las fuentes que utilicemos para la evaluación y a cada una se le asignará una ponderación. De esta forma, los instrumentos de evaluación, serán los siguientes:

- Pruebas de conocimiento: exámenes.
- Observación indirecta: portafolio en el que se incluyan tanto evidencias de carácter obligatorio (productos, reflexiones sobre el proceso y los resultados de aprendizaje, así como autoevaluación del trabajo personal y de equipo) como evidencias voluntarias.
- Observación directa: participación y exposición oral.

Sistemas de evaluación:

La evaluación de esta asignatura girará en torno a los siguientes tres apartados:

- Examen final, que será teórico-práctico y podrá constar de la realización de test, cuestiones de desarrollo, preguntas de discusión, resolución de problemas, casos, etc.
- Trabajos, pruebas y/o actividades prácticas definidos por los profesores específicamente para su inclusión en este apartado. Las pautas para la realización de dichos trabajos, pruebas y/o actividades prácticas se comunicarán por el profesorado en el desarrollo del curso.
- Exposición oral de trabajo y participación en el aula.

El sistema de evaluación se podrá modificar para ajustarse a determinadas situaciones

excepcionales de los estudiantes atendiendo a la normativa reguladora existente o a los criterios que los profesores definan por tal motivo.

Criterios de calificación:

La asignatura se evaluará sobre la base de una puntuación que oscilará entre 0 y 10 puntos. La calificación global se obtendrá a partir de los siguientes conceptos y proporciones:

- Examen: 60%
- Trabajos, pruebas y/o actividades prácticas: 30%
- Participación y exposición oral: 10%

Para obtener la calificación final mediante la agregación de las puntuaciones obtenidas para cada uno de los conceptos anteriores es necesario haber superado el examen teórico-práctico con un mínimo de cinco puntos sobre diez. En el caso de no superar el examen, la nota final que se incluiría en el acta de la convocatoria será la nota alcanzada en el examen calculada sobre una base de 10 puntos.

Los criterios de valoración del examen serán especificados en la fecha de celebración del mismo.

Se ha de acreditar la asistencia a un mínimo del 50% de las sesiones prácticas para poder presentarse a los exámenes de convocatoria oficial.

La realización de trabajos, pruebas o actividades prácticas no tendrá carácter liberatorio a efectos del contenido del examen teórico-práctico.

La nota acumulada de los trabajos, pruebas y/o actividades prácticas, así como de la participación, se mantendrá en las distintas convocatorias asociadas a este proyecto docente.

Plan de Aprendizaje (Plan de trabajo de cada estudiante)

Tareas y actividades que realizará según distintos contextos profesionales (científico, profesional, institucional, social)

A continuación exponemos las diferentes tareas y actividades a realizar en los diferentes contextos:

Tareas y actividades en un contexto científico:

- Búsqueda de información en la Biblioteca Universitaria, recursos electrónicos, revistas, periódicos, etc.
- Análisis y toma de decisiones estratégicas con rigor científico.
- Elaboración y redacción de trabajos escritos de acuerdo al método científico.

Tareas y actividades en un contexto profesional:

- Asunción de los roles de emprendedor y de director en el proceso de enseñanza-aprendizaje teórico-práctico.
- Realización de casos, actividades u otras prácticas encaminadas a identificar y dar soluciones a problemas organizativos de naturaleza estratégica en el contexto empresarial actual.

Tareas y actividades en un contexto institucional:

- Resolución de actividades teórico-prácticas contextualizadas al ámbito de las relaciones que la empresa mantiene con otros actores públicos y privados (competidores, proveedores, distribuidores, clientes, asociaciones empresariales, organizaciones públicas y otros grupos de interés relevantes).

Tareas y actividades en un contexto social:

- Desarrollo de trabajos en grupo en el aula y fuera del aula.
- Presentación, defensa y debate de las actividades prácticas y trabajos realizados.

Temporalización semanal de tareas y actividades (distribución de tiempos en distintas actividades y en presencialidad - no presencialidad)

1ª SEMANA

Presentación de la asignatura. 1 hora teórica presencial.

Tema 1. Introducción a la dirección estratégica. 2 horas teóricas presenciales.

Realización de lecturas, casos u otras actividades prácticas. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

2ª SEMANA

Tema 1. Introducción a la dirección estratégica. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 2. Estrategia y ventaja competitiva. 1,5 horas teóricas presenciales.

Toma de decisiones argumentada sobre el emprendimiento. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

3ª SEMANA

Tema 2. Estrategia y ventaja competitiva. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 3. Las estrategias de liderazgo en costes y de diferenciación. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tormenta de ideas y aplicación de metodología SCAMPER y búsqueda de información y análisis de la misma según metodología DAFO. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

4ª SEMANA

Tema 3. Las estrategias de liderazgo en costes y de diferenciación. 3 horas teóricas presenciales.

Tormenta de ideas y aplicación de metodología SCAMPER y búsqueda de información y análisis de la misma según metodología DAFO. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

5ª SEMANA

Tema 3. Las estrategias de liderazgo en costes y de diferenciación. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 4. La estrategia de innovación. 1,5 horas teóricas presenciales.

Toma de decisiones para la estrategia de negocio en grupos de trabajo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

6ª SEMANA

Tema 4. La estrategia de innovación. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 5. Las estrategias de expansión de la actividad. 1,5 horas teóricas presenciales.

Toma de decisiones para la estrategia de negocio en grupos de trabajo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

7ª SEMANA

Tema 5. Las estrategias de expansión de la actividad. 3 horas teóricas presenciales.

Plenario para presentación, debate y defensa de decisiones propuestas para la estrategia de negocio. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

8ª SEMANA

Tema 6. Las estrategias de desarrollo corporativo. 3 horas teóricas presenciales.

Plenario para presentación, debate y defensa de decisiones propuestas para la estrategia de negocio. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

9ª SEMANA

Tema 6. Las estrategias de desarrollo corporativo. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 7. La estrategia de internacionalización. 1,5 horas teóricas presenciales.

Plenario para presentación, debate y defensa de decisiones propuestas para la estrategia de negocio. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

10ª SEMANA

Tema 7. La estrategia de internacionalización. 3 horas teóricas presenciales.

Toma de decisiones para la estrategia corporativa en grupos de trabajo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

11ª SEMANA

Tema 7. La estrategia de internacionalización. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 8. Métodos de desarrollo basados en la propiedad. 1,5 horas teóricas presenciales.

Toma de decisiones para la estrategia corporativa y métodos de desarrollo en grupos de trabajo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

12ª SEMANA

Tema 8. Métodos de desarrollo basados en la propiedad. 1,5 horas teóricas presenciales.

Tema 9. Métodos de desarrollo basados en las estrategias de cooperación. 1,5 horas teóricas presenciales.

Toma de decisiones para la estrategia corporativa y métodos de desarrollo en grupos de trabajo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

13ª SEMANA

Tema 9. Métodos de desarrollo basados en las estrategias de cooperación. 3 horas teóricas presenciales.

Plenario para presentación, debate y defensa de decisiones propuestas para la estrategia corporativa y métodos de desarrollo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

14ª SEMANA

Tema 10. La evaluación y selección de la estrategia y su método de desarrollo. 3 horas teóricas presenciales.

Plenario para presentación, debate y defensa de decisiones propuestas para la estrategia corporativa y métodos de desarrollo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

15ª SEMANA

Tema 10. La evaluación y selección de la estrategia y su método de desarrollo. 3 horas teóricas presenciales.

Plenario para presentación, debate y defensa de decisiones propuestas para la estrategia corporativa y métodos de desarrollo. 1 hora práctica presencial.

Búsqueda de información, resolución de casos, realización de trabajos y/o estudio de los contenidos. 6 horas no presenciales.

Recursos que tendrá que utilizar adecuadamente en cada uno de los contextos profesionales.

A continuación se relacionan los recursos a utilizar por los alumnos en los contextos profesionales:

- Apuntes elaborados por los profesores.
- Biblioteca y hemeroteca.
- Recursos bibliográficos electrónicos disponibles en la ULPGC.
- Ordenadores disponibles en los laboratorios informáticos de la Universidad o propios del estudiante.
- Internet y software informático disponible en los ordenadores de la ULPGC.

Resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar al finalizar las distintas tareas.

Los resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar el alumno con la realización de las tareas y actividades se corresponden con el desarrollo de las competencias que se pretenden potenciar con la impartición de esta asignatura.

Plan Tutorial

Atención presencial individualizada (incluir las acciones dirigidas a estudiantes en 5ª, 6ª y 7ª convocatoria)

La atención individual personalizada mediante el sistema de tutorías se realizará en el horario previsto para ello en el despacho del profesor. Los horarios de tutoría se configurarán en tramos para facilitar la atención individualizada. Para ser atendido en tutorías es preciso solicitar ésta mediante cita previa, con 48 horas de antelación, a través del Campus Virtual de la ULPGC.

Atención presencial a grupos de trabajo

La atención presencial a grupos de trabajo mediante el sistema de tutorías se realizará en el horario previsto para ello en el despacho del profesor o, según necesidades, en el seminario o aula comunicado previamente. Para ser atendido en tutorías es preciso solicitar ésta mediante cita

previa, con 48 horas de antelación, a través del Campus Virtual de la ULPGC.

Atención telefónica

Los alumnos de forma individualizada y los grupos de trabajo podrán realizar tutorías telefónicamente durante el horario previsto para las tutorías presenciales. Para ser atendido en tutorías es preciso solicitar ésta mediante cita previa, con 48 horas de antelación, a través del Campus Virtual de la ULPGC.

Atención virtual (on-line)

El Campus Virtual de la ULPGC podrá ser utilizado como método de enseñanza-aprendizaje y de comunicación-interacción entre alumnos y profesores.

Bibliografía

[1 Básico] Manual de casos sobre creación de empresas en España /

José María

Gómez Gras, María del Mar Fuentes Fuentes, Rosa María Batista Canino, Ricardo Hernández Mogollón(coords.).

McGraw-Hill,, Aravaca, Madrid : (2011)

978-84-481-7991-5

[2 Básico] La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones /

Luis Ángel Guerras Martín, José Emilio Navas López.

Civitas,, Madrid : (2007) - (4ª ed.)

9788447028504

[3 Recomendado] Fundamentos de dirección estratégica de la empresa /

José Emilio Navas López, Luis Ángel Guerras Martín.

Civitas,, Cizur Menor, Navarra : (2012)

978-84-470-4038-4

[4 Recomendado] Dirección estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones /

Robert M. Grant.

Civitas,, Madrid : (2006) - (5ª ed)

8447026582