



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS
DE GRAN CANARIA

GUÍA DOCENTE

CURSO: 2014/15

40523 - ESTRATEGIA EMPRESARIAL

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

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 aspiran 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.

CG17. 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. Adquirir la capacidad de tomar decisiones en condiciones de incertidumbre.

CEA2. Desarrollar la habilidad de asignar eficientemente los recursos organizativos.

CEA3. Capacidad de analizar y valorar el impacto a largo plazo de las decisiones estratégicas.

CEA4. Habilidad para diseñar la combinación de estrategias más adecuadas para cada tipo de organización y contexto estratégico.

CEA5. Comprensión de la relevancia de la innovación como elemento clave en la configuración de la orientación estratégica de la empresa.

CEA6. Capacidad de valorar y aceptar la alternativa de la cooperación como medio para poner en práctica las estrategias.

Objetivos:

O1. Aprender el significado y la importancia central que reviste la estrategia como marco de referencia de la actuación empresarial y, en especial, de la dirección general.

O2. Conocer los diferentes niveles del análisis y la formulación de estrategias, así como asumir la necesidad de consistencia entre las decisiones tomadas en el nivel corporativo, de negocio y funcional.

O3. Conocer las estrategias más recomendables para la empresa atendiendo a la naturaleza y etapa del ciclo de vida del sector en que compete.

O4. Asimilar el contenido de las decisiones estratégicas de crecimiento horizontal, integración vertical, diversificación e internacionalización.

O5. Aprender a diferenciar y conocer las condiciones de aplicación de las estrategias basadas en costes y en diferenciación, así como la explotación de la innovación para la estrategia empresarial.

O6. Distinguir los métodos básicos que conducen al desarrollo de la estrategia empresarial (crecimiento interno, externo o cooperación), así como las ventajas e inconvenientes de su aplicación en cada caso.

Contenidos:

Los contenidos a abordar en la asignatura serán los siguientes:

- Introducción a la dirección estratégica
- Las estrategias basadas en el ciclo de vida del sector
- Las estrategias de expansión de la actividad
- Las estrategias de desarrollo corporativo
- La estrategia de reducción de costes
- La estrategia de diferenciación
- La estrategia de innovación
- La estrategia de internacionalización
- Métodos de desarrollo basados en la propiedad
- Métodos de desarrollo basados en las estrategias de cooperación

Estos contenidos estarán estructurados en los siguientes temas:

Tema 1. Introducción a la dirección estratégica.

Tema 2. Estrategia y ventaja competitiva.

Tema 3. Las estrategias de liderazgo en costes y en 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, incluye la utilización de los siguientes métodos de enseñanza-aprendizaje:

- Clase magistral.
- Resolución de problemas y casos prácticos.
- Prácticas de aula.
- Prácticas de campo.
- Trabajos, individual o en grupo, supervisados por el profesor.
- Exposición oral del alumno.
- Virtual (actividades a través de plataformas virtuales, sitios web, etc.)
- Tutorías.

Evaluación:

Criterios de evaluación

C1. Identificar certeramente las consecuencias de cada estrategia competitiva y corporativa sobre el logro de los resultados empresariales. (O1, O4, O5). Fuentes de evaluación: Examen, participación.

C2. Ilustrar con ejemplos propuestas coherentes de estrategias, corporativas, de negocio y funcionales y sus correspondientes métodos de desarrollo para un proyecto empresarial. (O2, O3, O4, O5). Fuentes de evaluación: Examen y portafolio.

C3. Reconocer adecuadamente las estrategias y métodos de desarrollo utilizados por empresas reales y las condiciones que hacen recomendable su uso. (O2, O3, O4, O5, O6). Fuentes de evaluación: Examen y participación.

Sistemas de evaluación

La evaluación de esta asignatura girará en torno a los siguientes apartados en la convocatoria ordinaria, siendo evaluados cada uno de ellos de 0 a 10 puntos:

- Examen escrito (1 prueba)
- Realización de un portafolio que incluye actividades prácticas individuales (2 actividades) y grupales (5 actividades). Las pautas para la realización del mismo se comunicarán por las profesoras en el desarrollo del curso.
- Exposición oral de propuestas estratégicas (2 exposiciones).
- Participación activa en los debates.

La realización del portafolio y sus correspondientes actividades prácticas o evidencias no tendrá carácter liberatorio a efectos del contenido del examen escrito.

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

excepcionales de los estudiantes atendiendo a la normativa reguladora existente.

En las convocatorias extraordinaria y especial el estudiante realizará un examen escrito (1 prueba) y se trasladarán sus resultados obtenidos en la realización del portafolio, exposiciones orales y participación durante el cuatrimestre.

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 escrito: 60%
- Realización de un portafolio: 25%
- Exposición oral: 10%
- Participación activa en los debates: 5%

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 escrito con un mínimo de cuatro puntos sobre diez. En caso contrario en el acta constará la nota alcanzada en el examen ponderada por su 60%.

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 60% de las sesiones prácticas para poder sumar a la nota del examen lo obtenido en los tres conceptos relacionados con la evaluación continua (portafolio, exposición oral y participación).

Si un estudiante no se presenta al examen de convocatoria oficial, en el acta constará como "No presentado".

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 que tendrá que utilizar por el estudiante 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 o propios del estudiante.
- Campus Virtual.

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

Al finalizar esta asignatura, se espera que el alumno sea capaz de:

R1. Formular justificadamente el conjunto de estrategias que, sobre la base de la realidad externa e interna a la organización, mejore las previsiones de crecimiento y rentabilidad de la empresa, así como los métodos de desarrollo más idóneos a aplicar al objeto de implantar con éxito las mismas. (CN3, CN4, CG1, CG6, CG7, CG8, CG18, CG20, CG21, CG23, CG26, CG30, CE1, CE4, CE7, CE9, CE10, CE11, CE13, CE19, CEA1, CEA3, CEA4, CEA5, CEA6).

R2. Formular, con una visión global de la empresa, aquellas estrategias corporativas y competitivas que sean coherentes entre sí para orientar de forma adecuada la actividad de cada una de las áreas operativas y funcionales de la empresa en el corto, medio y largo plazo. (CN4, CG1, CG6, CG7, CG8, CG18, CG20, CG21, CG23, CG26, CG30, CE1, CE4, CE9, CE10, CE11, CE13, CE19, CEA1, CEA2, CEA3, CEA4).

R3. Tomar decisiones con espíritu crítico y asumir el riesgo y la incertidumbre inherentes en la toma de decisiones estratégicas. (CN3, CG7, CG8, CG17, CG18, CG23, CG30, CE11, CEA1,

CEA6).

R4. Trabajar eficientemente en equipo, cooperando con otras personas sobre la base de una actitud reflexiva sobre sus propias competencias y conocimientos profesionales y una actitud comprensiva y empática hacia las competencias y conocimientos de otros profesionales. (CN2, CN5, CG2, CG3, CG6, CG10, CG11, CG12, CG15, CG16, CG19, CG22, CG24, CG25, CG28, CE3, CEA2, CEA6).

R5. Desarrollar, con iniciativa y espíritu emprendedor, una propuesta estratégica innovadora válida para el desarrollo de nuevos proyectos empresariales. (CN3, CN5, CG6, CG7, CG8, CG18, CG20, CG21, CG23, CG26, CG27, CG29, CG30, CG31, CE1, CE7, CE11, CE13, CEA3, CEA4, CEA5).

R6. Defender, con una comunicación oral o escrita correcta y efectiva haciendo uso de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, una propuesta estratégica empresarial mostrando y apreciando las bases de otros planteamientos estratégicos alternativos. (CN1, CG1, CG2, CG3, CG5, CG9, CG10, CG11, CG17, CG19, CG22, CG24, CG27, CG30, CE3, CE16).

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 esta mediante cita previa, con 24 horas de antelación, a través del Campus Virtual de la ULPGC.

Las horas semanales dedicadas a tutorías por el equipo docente serán las siguientes:

- Antonia Mercedes García Cabrera: 4,5 horas/semana
- María Gracia García Soto: 6 horas/semana
- Sonia María Suárez Ortega: 6 horas/semana

Las horas de tutorías que se asignarán a esta asignatura por parte de cada uno de los profesores, así como las 40 semanas en las que se desarrollarán las mismas, se indicarán a principios del curso académico en el tablón de anuncios de su despacho.

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 esta mediante cita previa, con 24 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 esta mediante cita previa, con 24 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.

Datos identificativos del profesorado que la imparte.

Datos identificativos del profesorado que la imparte

Dr./Dra. Sonia María Suárez Ortega

(COORDINADOR)

Departamento: 230 - ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Ámbito: 650 - Organización De Empresas

Área: 650 - Organización De Empresas

Despacho: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Teléfono: 928458139 **Correo Electrónico:** sonia.suarez@ulpgc.es

Dr./Dra. Antonia Mercedes García Cabrera

Departamento: 230 - ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Ámbito: 650 - Organización De Empresas

Área: 650 - Organización De Empresas

Despacho: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Teléfono: 928458141 **Correo Electrónico:** antonia.garcia@ulpgc.es

Dr./Dra. María Gracia García Soto

Departamento: 230 - ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Ámbito: 650 - Organización De Empresas

Área: 650 - Organización De Empresas

Despacho: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Teléfono: 928458138 **Correo Electrónico:** gracia.garcia@ulpgc.es

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