



Asignatura: Análisis Económico de Industrias (F.ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

@X@url_amigable.obtener@X@

Análisis Económico de Industrias (F.ECONÓMICAS)

Descripción de la asignatura

En esta asignatura se estudiarán varias industrias desde el punto de vista de el comportamiento estratégico de las empresas. El propósito principal de este curso es describir la historia económica reciente de ese conjunto de industrias y sectores. Sin embargo, hay una primera parte dedicada a teoría y terminología básica. Las industrias se describen bajo el prisma de la economía industrial: estructura, fusiones, discriminación de precios, colusión, conducta predatoria, publicidad, discriminación de precios, diferenciación del producto, I+D, ventajas y desventajas de la intervención del gobierno, etc.

Esta asignatura no es instrumental, sino final. Es decir, se trata de una asignatura práctica. No se pretende definir un marco teórico, sino de aplicarlo a industrias reales.

La asignatura se imparte en castellano, pero hace falta manejar bibliografía en inglés. Los alumnos deberán hacer presentaciones sobre las industrias. Si algún alumno se encuentra más cómodo con el inglés, su presentación podrá ser en esa lengua. Como los exámenes son tipo test, no es necesario escribir en castellano.

Datos generales

- Asignatura **optativa** de 6 ECTS (150-180h) para el Grado de economía o ADE
- 3º o 4º curso, segundo semestre
- Horario: Martes de 10:00 a 13:00
- Lugar: Aula 9 del edificio Amigos

Profesor: Francisco Galera Peral (fgalera@unav.es). Despacho 3030, en la Torre. Edificio de Económicas, y Javier Elizalde Blasco (jelizalde@unav.es)

Horario de atención a alumnos: En el segundo semestre será los jueves de 12:00 a 13:30 y de 17:00 a 18:30. O cualquier otra hora con cita previa.



Departamento: Economía.

Facultad: Ciencias Económicas y Empresariales.

Programa

Esta asignatura tiene una primera parte teórica, con los conceptos que se indican en la columna de la izquierda. La parte práctica, que ocupa la mayor parte del tiempo, consiste en el análisis de las industrias listadas en la columna de la derecha.

Teoría

1. El esquema S–C–P
2. Demanda
3. Eficiencia
4. Empresa
5. Costes
6. Competencia
7. Monopolio
8. Competencia monopolística
9. Regulación del mercado
10. Información imperfecta
11. Oligopolio
12. Definición del mercado
13. Estructura de mercado
14. Índices de concentración
15. Entrada y bienestar
16. Fusiones y adquisiciones
17. Colusión
18. Cáteles
19. Disuasión de la entrada
20. Diferenciación de productos
21. Discriminación de precios
22. Publicidad
23. Prácticas verticales
24. Investigación y desarrollo
25. Redes y compatibilidad

Industrias

1. Agricultura
2. Vivienda y construcción
3. Distribución de agua
4. Ropa
5. Acero
6. *Software* y ordenadores
7. Tabaco
8. Coches
9. Cerveza
10. Gas natural
11. Petróleo
12. Electricidad
13. Transporte aéreo
14. Transporte por carretera
15. Ferrocarriles
16. Telecomunicaciones
17. Servicios postales
18. Medios de difusión
19. Bancos
20. Seguros
21. Servicios profesionales
22. Distribución comercial
23. Sanidad
24. Farmacia
25. Cine
26. Música
27. Deportes

Competencias

Competencias básicas

- CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o



vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

Competencias generales

- CG5 - Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial
- CG6 - Saber comunicar oralmente o por escrito resultados y análisis de utilidad en lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

- CE06) Conocer y/o profundizar aspectos prácticos de la empresa, tales como por ejemplo, la creación, administración, valoración de empresas etc.
- CE07) Profundizar en los conocimientos y/o habilidades de áreas propias del estudio de la actividad empresarial tales como, por ejemplo, la contabilidad, las finanzas, la dirección de proyectos, el control de calidad, etc.

Competencias específicas optativas (ADE)

- CE11) Conocer de forma más avanzada de los instrumentos fundamentales para la planificación, programación y control que soportan las actividades de la empresa
- CE15) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa

Actividades formativas y evaluación

La nota consta de cuatro elementos:

1. **Examen final.** Cuenta un 40%. Las preguntas, tipo test, serán sobre las industrias que se vean en clase.
2. **Trabajo personal.** Cuenta un 20%. Se trata de **estudiar** la documentación de las industrias que le correspondan, y **buscar** y **aportar** nuevos aspectos sobre esa industria, mediante un trabajo escrito **dirigido** (es necesario estar en contacto con el profesor).
3. **Presentación en clase.** Tiene un porcentaje del 20%. Es importante, además de **estudiar** el material, **tener reuniones** con el profesor para preparar la **exposición en clase** de las industrias que le correspondan.
4. **Examen parcial.** Es un examen teórico tipo test, y cuenta sólo un 20%, pero hay que obtener una nota superior a 6 para aprobar la asignatura.

La asistencia a clase es necesaria para esta asignatura. Para pasar la asignatura, cada cuatro ausencias, justificadas o no, se deberá hacer un trabajo adicional sobre un documento que se le proporcionará al alumno.



En las primeras clases, y dependiendo del número de alumnos que haya en la asignatura, se irán asignando las industrias y los trabajos.

Bibliografía y recursos

Se puede encontrar mucha bibliografía útil sobre las industrias reales. Una posible fuente son libros con informes sobre industrias, como por ejemplo los siguientes:

- Adams, W., y Brock J. W., The Structure of American Industry [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Scherer, F. M., Industry Structure, Strategy, and Public Policy [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Duetsch Larry L., (Ed.), Industry Studies [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Kwoka, J.E., y White, L.J., The Antitrust Revolution [Localízalo en la Biblioteca](#)
- W. K Viscusi, John M. Vernon, Joseph E. Harrington, Economics of Regulation and Antitrust [Localízalo en la Biblioteca](#)

Algunas entidades como la OCDE, la unión europea, las autoridades antitrust de varios países, etc., tienen informes interesantes sobre diversas industrias. Algunos enlaces interesantes donde pueden encontrar parte de este material son los siguientes:

- [Estudios sobre la competencia en la OCDE](#)
- [Estudios sobre la competencia en la UE](#)
- [Documento de la OCDE para evaluación de la competencia \(en castellano\)](#)
- [Página web de la UNCTAD sobre diversos productos \(en inglés, francés y castellano\)](#)
- [Comisión Nacional de la competencia](#)
- [Información en castellano sobre la política de competencia en Europa](#)



- [Glosario de términos \(en inglés\).](#)

Por último, internet está lleno de informes interesantes sobre industrias, aunque a veces es difícil saber distinguir –entre tantas cosas– cuáles son las verdaderamente útiles.

Tengo escritos apuntes sobre la parte teórica y redactados informes sobre algunas de las industrias (aunque algunos no están actualizados). Este material se les pondrá en ADI. Les señalo unos libros que pueden serles útil en la parte teórica, aunque si encuentran otros en la biblioteca o en otro sitio, me pueden preguntar y les diré si les pueden ser útiles:

- Cabral, L., *Introduction to Industrial Organization*, MIT Press, 2000. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Carlton D.W., & Perloff, J.M., *Modern Industrial Organization*, Adisson-Wesley, 2000 [Localízalo en la Biblioteca](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Distribución del tiempo

Esta distribución del tiempo es una estimación aproximada. Dependerá de su capacidad, interés y suerte.

- Clases: 45 horas
- Estudio para el parcial 20 horas (una hora y media por clase)
- Estudio para el final 40-50 horas (poco más de una hora y media por industria)
- Trabajo: 30 horas (lectura del material, búsqueda, elaboración y correcciones)
- Presentación en clase: 15 horas (incluye las reuniones con el profesor)

Horarios de atención

Profesor: Francisco Galera Peral (fgalera@unav.es). Despacho 3030, en la Torre. Edificio de Amigos.

Horario de atención a alumnos: En el segundo semestre será los jueves de 12:00 a 13:30 y de 17:00 a 18:30. O a cualquier otra hora con cita previa.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Business Case Analysis (Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Introduction

@X@url_amigable.obtener@X@

Business Case Analysis

The objective of this course is to provide the student with a thorough understanding of how to analyze business cases, and how to effectively present their analysis.

Emphasis will be placed on oral presentation of case analysis and recommendations. Students will participate in a time-limited case preparation and presentation format.

- School of Economics and Business
- Elective course. 6 ECTS
- Spring semester
- Mondays, 15:00 to 19:00. Room 14
- Language: English
- Instructor: José Luis de Cea-Naharro (jlcea@unav.es) and Ricardo Perez Merino (rperezm@unav.es)

The aim of the course is to develop students' skill in solving case studies from real business in teams and improve their presentation skills. This course will give the students fundamental knowledge, skills and practice in preparing and presenting case studies for classes and the real world (and possibly case



competitions). This course will explore ways that can better prepare the students for case studies including professor coaching, preparation and presentation feedback, debating, persuasive communications and cross-discipline work. Students will acquire presentation, leadership, team building, analytical and logical thinking skills.

Participation and attendance are absolutely necessary for this course to be a success. Learning from others and providing feedback are crucial learning elements. Participation does not simply mean “speaking”. Quality as opposed to quantity has to be stressed here. Contributing valuable insights and experiences, providing direct feedback, making strong recommendations and asking high-gain questions all constitute high-quality participation.

To participate in this course, you are not required to compete in a case competition, however, students are certainly encouraged to.

Seattle. [Global Case Competition](#)

Montreal. [John Molson Undergraduate Case Competition](#)

Vancouver. [International Finance Case Competition Simon Fraser University](#)

Singapore. [APEX Singapore Management University](#)

[San Diego](#).

[VIDEO CASE COMPETITIONS](#)

Competences

Basic Competencies (Management and Economics)

BC3. Students should be able to gather and interpret relevant data (normally within



their field of study) in order to make judgments that encompass consideration of relevant social, scientific and ethical topics.

General Competencies (Management and Economics)

GC5. Developing the capacity for independent critical thought on matters relevant to economics and business.

GC6. Communicating results and analyses useful in economics and business, both verbally and in writing.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC06. Acquiring and improving understanding of the practical aspects of business, including start-up, administration and evaluation.

SC07. Acquiring a deeper understanding of and sharpening skills in fields of study particular to business activities, such as accounting, finance, project management and quality control.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC08. Developing a more sophisticated understanding of accounting techniques.

SC09. Developing a more sophisticated understanding of finance techniques and practices.

SC10. Developing a more sophisticated understanding of business in theory and practice in areas such as administration and decision making.

SC11. Developing a more sophisticated understanding of basic tools for the planning, programming and control that make business activity possible.

Schedule

SESSION	PRESENTING	JUDGES
JAN 11		



	Introduction and presentation Lecture: strategy and marketing	
JAN 18	Lecture: finance	
JAN 25	T1 – T2 – T3	T4
FEB 1	T4 – T5 – G6	T7
FEB 8	T7 - T8 - T9	T2
FEB 15	T1 – T4 – T7	T5
FEB 22	T2 – T5 – T8	T3
FEB 29	T3 – T6 – T9	T1
MAR 7	T1 – T5 – T9	T6 – T8
MAR 14	T2 – T6 – T7	T8 – T9
MAR 21	T3 – T4 – T8	T9 – T7
APR 4	T3 – T5 – T7	T1 – T6
APR 11	T6 – T8 – T1	T2 – T4
APR 18	T2 – T4 – T9	T3 – T5
APR 25	Guest speaker	

Office hours

José Luis de Cea-Naharro. jlcea@unav.es

- Make an appointment in advance by mail: jlcea@unav.es

Ricardo Pérez Merino. rperezm@unav.es

Assessment

The evaluation for the regular session will be done according to the following criteria:

Presentations	55%
Participation as judges	10%
Attendance	5%



Professor's evaluation **10%**

Final exam **20%**

The presentations will be evaluated according to the criteria described in the "presentation feedback sheet" that is available under the "documents" section. Basically, 70% will rely on the quality of the analysis and proposal, and 30% for the communication's skills. The team elected as "first team" will obtain a 100% of the presentation's grade, "second team" will obtain an 85% of the presentation's grade, and "third team" will get a 70% of the presentation's grade.

The participation as judges will be evaluated by the professor according to the quality of the questions made by the students, and the feedback provided to the presenting teams.

The attendance will be evaluated with the "case recap sheet" handed for every case in class.

The professor reserves a 10% of the final grade to evaluate the presentations, in class participation, feedback provided in class and team work.

Due to this evaluation system, outgoing students on exchange or in the IESE Program will not be able to take this course.

EXAMS SPECIAL SESSION

Those students that fail the course in the regular session will have to take an exam in June. They will have to solve a business case individually, and it will count 70% of the final grade. The other 30% will be the work done during the regular session.

Bibliography

REQUIRED READINGS

Compilation of business cases

RECOMMENDED READINGS

"In the Line of Fire – How to Handle Tough Questions When It Counts". Weissman, Jerry. Pearson Prentice Hall. [Localízalo en la Biblioteca](#)

"The Case Study Handbook". Ellet, William. Harvard Business School Press. [Localízalo en la Biblioteca](#)

"Beyond bullet point". Atkinson, Cliff. Microsoft Press, 2008. [Localízalo en la Biblioteca](#)



“Slideology”. Duarte, Nancy. O’Reilly Media, 2008. [Localízalo en la Biblioteca](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Educational activities

The above mentioned objectives will be met through a mixture of lecture, case analysis, and class discussion.

The first day of class is the only planned lecture. Case analysis methods and presentation skills will be discussed as well as the specific rules of case competitions.

Thereafter, the general principles will be hammered home and refined through a series of practice sessions:

- » Students will be grouped in teams of 4 members. Each team will make at least 3 in class presentations of cases. They will be expected, on the honour system, to spend no more than 3 hours preparing a power point presentation of the assigned case and make a 12 minute presentation to the rest of the class.
- » Other team will be assigned as judges for each session and they will have the prime responsibility for rebuttal of each case, along with the instructor (see “presentation feedback sheet”).
- » Everybody is expected to have read all the assigned cases prior to class so that everyone is capable of making a positive contribution. Students other than presenters will prepare an executive summary prior to class (see “case recap sheet”) and will be able to give feedback to the teams presenting.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Creación de empresas (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

@X@url_amigable.obtener@X@

Creación de empresas (F. ECONÓMICAS)

PRESENTACIÓN

Profesor responsable: Jokin García Pérez jgarcia.82@unav.es

Curso, semestre: 3º curso, 2º semestre

ECTS: 3 Ects

Tipo de asignatura: optativa

Primer día de clase: 11/01/2016

Ultimo día de clase: 25/04/2016

Horario de clase: todos los lunes de 15:00 h. a 17:00 h.

Lugar de impartición: Aula 05

Titulación: Dirección y Administración de Empresas

Módulo y materia a que pertenece en el Plan de Estudios: IV, Optativas

Organización temporal: asignatura semestral

Departamento, Facultad: Empresas, C.C. Económicas y Empresariales

Idioma en que se imparte: español

Competencias

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB5) Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía



Competencias generales (ECO y ADE)

CG5. Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

CG6. Saber comunicar oralmente o por escrito resultados y análisis de utilidad en lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE06) Conocer y/o profundizar aspectos prácticos de la empresa, tales como por ejemplo, la creación, administración, valoración de empresas etc.

CE07) Profundizar en los conocimientos y/o habilidades de áreas propias del estudio de la actividad empresarial tales como, por ejemplo, la contabilidad, las finanzas, la dirección de proyectos, el control de calidad, etc.

Competencias específicas optativas (ADE)

CE10) Conocer de forma más avanzada aspectos teórico-prácticos de la empresa, como por ejemplo en la administración y toma de decisiones

CE11) Conocer de forma más avanzada de los instrumentos fundamentales para la planificación, programación y control que soportan las actividades de la empresa

CE14) Utilizar en la práctica laboral los conocimientos, capacidades o competencias de las áreas de economía o empresa

Programa

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

1. Emprendedores y la creación de empresas innovadoras.
2. Las ideas de negocio
3. El modelo de negocio y su diseño.
4. La validación del modelo de negocio.
5. El movimiento lean startup y su metodología.
6. El proceso de desarrollo de clientes
7. El plan de negocio.
8. Aspectos de marketing del plan de negocio.
9. Aspectos financieros del plan de negocio.
10. Aspectos legales de la creación de empresas.
11. Presentación de proyectos empresariales



Actividades formativas

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clases expositivas

En estas clases se explicarán los aspectos más relevantes del programa de la asignatura. Al finalizar cada tema, se pondrán en ADI tanto los documentos que el profesor considere necesario que el alumno tenga, como diversas cuestiones sobre el tema, para orientar y facilitar el estudio.

Trabajo personal

Tiempo dedicado a la preparación de los ejercicios de la asignatura, revisión de notas técnicas y documentos subidos por el profesor a la plataforma ADI.

Tutoría

Los alumnos podrán acudir a la tutoría previa cita con el profesor (se ruega enviar un email al menos el viernes anterior) para resolver dudas que hayan podido surgir en relación a la asignatura.

Evaluación

EVALUACIÓN:

Convocatoria ordinaria de Mayo:

Entrega de trabajo escrito sobre el modelo negocio: 40%

Participación en clase: 20%

Examen final: 40%

Nota: los alumnos que obtengan una calificación de Aprobado en el trabajo escrito, quedarán eximidos de realizar el examen final de la asignatura, contando para su nota únicamente la Calificación del trabajo y la Participación en clase

Convocatoria extraordinaria de Junio:

Examen de Junio: 70%

Nota acumulada durante el curso: 30%

Bibliografía y recursos

RECURSOS y BIBLIOGRAFÍA



En ADI estarán disponibles **guías, manuales, artículos, presentaciones y enlaces a documentos audiovisuales referentes a todo el contenido de la asignatura.**

Bibliografía en la que se basa el contenido impartido:

- Emprendiendo hacia el 2020. Pedro Nueno. Ed. Deusto, 2009. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- El manual del emprendedor. Steve Blank y Bob Dorf. Gestión 2000. 2012.
- Generación de modelos de negocio. Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. Deusto. 2010.

Otra bibliografía complementaria de interés para profundizar en algunas áreas:

- El método lean startup. Eric Ries. Deusto. 2011.
- Finanzas para emprendedores. Antonio Manzanera. Deusto. 2010
- El viaje de la innovación. Carlos Domingo. Gestión 2000. 2013

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de atención

HORARIO DE ATENCIÓN

Lunes de 17:00 a 19:00 h.

Es conveniente enviar previamente (el viernes anterior) un correo electrónico para poder confirmar los turnos de celebración.

Despacho 2300



Universidad
de Navarra



Universidad
de Navarra

Asignatura: Crecimiento Económico (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

Crecimiento Económico (F. ECONÓMICAS)

Descripción de la asignatura: El crecimiento económico es un campo de la economía viejo y nuevo (Weil, 2006). Este curso permite a los alumnos entender la importancia del crecimiento económico. Para ello sintetiza los distintos modelos presentes en la literatura sobre crecimiento económico. Además de sintetizar una amplia variedad de literatura, este curso presenta investigaciones sobre crecimiento económico de una forma accesible.

- **Nombre de la asignatura:** Crecimiento económico
- **Planes de estudios:** ECO, ADE, ECO/ADE y Derecho, IDE, IDM, GEL, GML
- **Departamento:** Economía
- **Curso:** 3º, 4º y 5º
- **Semestre:** Segundo
- **Horario de clase:** Viernes, de 15:00 a 17:45.
- **Aula:** 14, Edificio Amigos
- **Número de créditos:** 6 ECTS



- **Profesor:** Pedro Mendi

Competencias

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB3) Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética

Competencias generales (ECO y ADE)

CG2. Identificar, integrar y utilizar los conocimientos adquiridos en el argumento, discusión o resolución de problemas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE01) Conocer y/o profundizar conocimientos de macroeconomía y/o microeconomía

CE02) Conocer áreas más especializadas dentro de la teoría económica que puedan aplicarse a temas importantes para la sociedad como salud, deporte, desarrollo, etc

Competencias específicas optativas (ADE)

CE01) Conocer y/o profundizar conocimientos de macroeconomía y/o microeconomía

CE02) Conocer áreas más especializadas dentro de la teoría económica que puedan aplicarse a temas importantes para la sociedad y la empresa como salud, deporte, desarrollo, etc.

Programa

1.- Introducción. Importancia del crecimiento. La distribución de la renta mundial. Regularidades empíricas en relación al crecimiento económico. Importancia de la tecnología. [1 semana]



2.- Modelos de crecimiento con tasas de ahorro exógenas (el modelo de Solow-Swan). Estructura básica. El modelo neoclásico de Solow y Swan. Modelos de crecimiento endógeno. Otras funciones de producción. [4 semanas]

3.- Modelos de crecimiento con optimización del consumidor (el modelo de Ramsey). Familias. Empresas. Equilibrio. Estado estacionario. Dinámica de transición. Tasas de preferencia temporal no constantes. Ampliaciones del modelo de Ramsey. [4 semanas]

4.- Lecturas sobre crecimiento económico. [4 semanas]

Actividades formativas

1.- Sesiones expositivas. 35 horas (todo el grupo).

En estas clases se explicarán los aspectos más relevantes de los temas 1 a 4 del programa. Antes de cada tema, se pondrán en ADI tanto los documentos que el profesor considere necesario que el alumno tenga, como diversas cuestiones sobre el tema, para orientar y facilitar el estudio. Se recomienda que el alumno sepa contestar a esas cuestiones al finalizar el estudio del tema. Cualquier duda puede ser consultada al profesor en el horario de tutoría.

2.- Presentaciones por grupos. 20 horas (todo el grupo).

Se realizarán 2 presentaciones por grupo. Los alumnos trabajarán por grupos de 2 alumnos y redactarán un informe por cada presentación. En cada presentación se deberá detallar:

- Nombre y apellidos de cada uno de los integrantes del grupo.
- Objetivo. Justificación. Conclusiones.

En ADI se encuentra más información sobre las presentaciones por grupo.

3.- Tutoría. 30 minutos.

Los alumnos podrán acudir a la tutoría previa cita con el profesor para resolver dudas que hayan podido surgir en relación a la asignatura.

4.- Trabajo personal del alumno. 75-85 horas.

Tiempo dedicado al estudio de la asignatura y la preparación de las distintas actividades formativas.

5.- Evaluación: 6 horas.

El modo de evaluación se describe en el apartado "Evaluación"

Evaluación

La **calificación final de mayo** se obtiene a partir de las siguientes ponderaciones:

Examen parcial I 19 de febrero: 30%

Examen parcial II 8 de abril: 30%

Examen final 11 de mayo: 20%



Presentaciones (en horario de clase): 20%

La **calificación final de junio** se obtiene a partir de las siguientes ponderaciones:

Examen parcial I 19 de febrero: 15%

Examen parcial II 8 de abril: 15%

Examen final 20 de junio: 50%

Presentaciones (en horario de clase): 20%

Los exámenes parciales y finales en las convocatorias de mayo y junio incluirán varias preguntas a desarrollar.

Bibliografía y recursos

Bibliografía básica:

- **Acemoglu, D. y Robinson, J., 2012.** *Por qué fracasan los países*. Sexta Edición. Editorial Deusto. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Sala-i-Martin, X., 2000.** *Apuntes de Crecimiento Económico*. Segunda Edición. Antoni Bosch. [Localízalo en la Biblioteca](#)

Bibliografía recomendada:

- **Argandoña, A., Gámez, C., Mochón, F., 1997.** *Macroeconomía Avanzada II*. McGraw- Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Barro, R., Sala-i-Martin, X., 2009.** *Crecimiento Económico*. Editorial Reverté. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Jones, C.I., 2002.** *Introduction to Economic Growth*. Segunda Edición. Norton. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Weil, D.N., 2006.** *Crecimiento económico*. Pearson - Addison Wesley.

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de atención



Universidad
de Navarra

Profesor: Pedro Mendi

- **Horario de atención a alumnos:** Lunes, de 10:30 a 11:30.
Martes y jueves, de 15:30 a 16:30.
- **Despacho:** 2490, segunda planta de la torre, Edificio Amigos
- **Correo electrónico:** pmendi@unav.es



Universidad
de Navarra

Asignatura: Economía Europea y Española (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

@X@url_amigable.obtener@X@

Economía Europea y Española (F. ECONÓMICAS)

Profesora que la imparte: María Jesús Valdemoros (mjvaldemoros@unav.es)

Horario de atención: Concertar cita vía email.

Departamento: Economía

Facultad: Ciencias Económicas y Empresariales.

Titulaciones en las que se imparte: Economía (ECO) y Administración y Dirección de Empresas (ADE)

Planes de estudios: ECO, ADE, ECO/ADE y Derecho

Curso: 3º y superiores

Organización: Segundo semestre académico, de enero a mayo de 2016.

Número de créditos ECTS: 6 (aprox. 150 horas de trabajo del alumno)

Tipo de asignatura: Optativa. Esta asignatura está incluida en la lista de optativas de los dos perfiles del grado en Economía. Es convalidable en el programa IESE.

Idioma en el que se imparte: Castellano (Exchange students will have access to materials in English. They are allowed to write their exams and projects in English. For further information, please go to the



Exchange students section on the left bar menu)

Horario y lugar de las clases: Martes, de 19:00 a 20:45 y jueves, de 15:00 a 16:45, Aula 09 edificio Amigos.

DESCRIPTOR

Esta asignatura, por tipo de contenidos y enfoque, enlaza con “Entorno Económico Global” (Global Political Economy). No es un requisito necesario, sin embargo, haber cursado dicha asignatura.

Como su propia denominación indica, “Economía Europea y Española” plantea un análisis de la economía de la Unión Europea y de las economías nacionales que la forman, con especial atención al caso de España. Aunque el principal énfasis se pone en el estudio de cuestiones eminentemente económicas, se adopta un enfoque multidisciplinar, en el que tienen cabida consideraciones propias de otras disciplinas, como las ciencias políticas o la demografía. Con todo ello se pretende que la persona que curse esta asignatura desarrolle un conocimiento crítico y bien informado de los aspectos institucionales, la coyuntura actual y los desafíos futuros de la economía europea y española.

Competencias

COMPETENCIAS BÁSICAS (ECONOMÍA Y ADE)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

CB4) Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

COMPETENCIAS GENERALES (ECONOMÍA Y ADE)

CG5) Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

CG6) Saber comunicar oralmente o por escrito resultados y análisis de utilidad en lo económico y empresarial

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS OPTATIVAS (ECONOMÍA)

CE02) Conocer áreas más especializadas dentro de la teoría económica que puedan aplicarse a temas importantes para la sociedad como salud, deporte, desarrollo, etc



CE11) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS OPTATIVAS (ADE)

CE02) Conocer áreas más especializadas dentro de la teoría económica que puedan aplicarse a temas importantes para la sociedad y la empresa como salud, deporte, desarrollo, etc.

CE15) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa

Programa

- 1. La economía española y europea en 2015-16:** en este primer tema describiremos la situación económica actual de la economía europea y española.
- 2. La crisis, las políticas económicas y el gobierno de la Unión Europea:** la magnitud y profundidad de la crisis económica y financiera ha puesto en entredicho tanto las políticas económicas como el actual entramado institucional sobre el que descansa la economía europea. En este tema estudiaremos el estado de la cuestión, con sus antecedentes y posible rumbo futuro.
- 3. El modelo de crecimiento español :** la crisis económica que España ha vivido es el resultado de un modelo de crecimiento desequilibrado, ahora ya agotado y que requiere de una renovación que lo haga más competitivo. En este tema haremos un repaso del modelo económico español en las últimas décadas.
- 4. El problema del desempleo: ¿es la flexiseguridad la solución?:** uno de los mayores males que aquejan a la economía española y europea es el desempleo, cuyas causas más profundas tienen que ver con unos mercados laborales muy rígidos. El cuarto tema del programa aborda el análisis del modelo laboral de la flexiseguridad, propuesto como alternativa para acabar con ese problema.
- 5. El desafío demográfico para las pensiones en Europa:** el sistema de pensiones en las economías europeas se ve amenazado por el inexorable avance del proceso de envejecimiento poblacional. Distintos países del continente han emprendido reformas en este elemento básico del Estado del Bienestar, que analizaremos en este tema.
- 6. Desigualdad y competitividad en la Unión Europea:** desigualdad y competitividad son dos de los grandes desafíos que tiene Europa por delante. En este tema abordaremos las políticas emprendidas en Europa para avanzar simultáneamente en equidad y prosperidad.

Reflexión final: El futuro de la economía europea: la creciente integración de la economía mundial,



junto con la aparición de nuevos y fuertes competidores, amenazan con erosionar la influencia económica y política del viejo continente. En este tema final analizaremos algunos de los escenarios que sobre esta cuestión se plantean a medio plazo.

Actividades formativas

Las actividades formativas serán las siguientes:

- af1. Clases presenciales
- af2. Trabajos dirigidos (individuales y/o en grupo)
- af 3. Tutorías
- af 4. Estudio personal
- af 5. Evaluación

La asignatura está organizada en torno a dos sesiones semanales, cada una equivalente a 2 horas lectivas. En cada sesión se llevarán a cabo distintas actividades

Clases expositivas: la profesora explicará en estas clases los temas del programa, procurando generar un ambiente propicio para la participación activa de los alumnos. En general, a estas explicaciones se dedicarán tres de las cuatro horas de clase semanales. Esos contenidos serán objeto de examen en la prueba parcial y en la final.

Debate y comentario de artículos y noticias: se comentarán y discutirán artículos y noticias de actualidad relacionadas con la asignatura. Cada semana se dedicará a esta actividad una de las horas lectivas asignadas a la asignatura. En cada una de estas clases, algún alumno será el encargado de presentar una noticia o artículo que haya elegido o le haya sido asignado, iniciando el debate (que podrá plantearse también en el foro ADI de la asignatura). Los contenidos de estos textos serán parte de la materia de los exámenes.

Trabajo: se requiere la realización de un trabajo en equipos de 2 ó 3 estudiantes, consistente en una presentación oral en clase sobre la situación y evolución reciente de alguna de las economías nacionales de la Unión Europea o sobre alguna cuestión específica que afecte a esa economía. Los requisitos del trabajo se aclaran en la pestaña de Evaluación.

Tutorías: la profesora estará disponible, en el horario oportunamente anunciado, para una atención personalizada. También se puede contactar vía email para concertar entrevista.



El tiempo de dedicación por parte de los estudiantes para esta asignatura se distribuye, aproximadamente, de la siguiente forma:

35 horas de clases expositivas por parte del profesor (normalmente 3 por semana)

11 horas de discusión de noticias y artículos (normalmente 1 por semana)

35 horas dedicadas a la realización y presentación del trabajo (sesiones con todos los alumnos)

4 horas de exámenes (2 horas el examen parcial y 2 horas el examen final)

64 horas de estudio personal, búsqueda de noticias y lecturas

1 hora de tutoría

Evaluación

Se aplicarán los siguientes sistemas de evaluación

SE1. Participación en clase

SE2. Trabajos dirigidos

SE3. Evaluación parcial presencial de contenidos teóricos y prácticos

SE4. Evaluación final presencial de contenidos teóricos y prácticos

La nota final de la asignatura se obtiene aplicando las siguientes ponderaciones:

- **Examen parcial:** 30%. Constará de 10 preguntas, cada una a contestar en una extensión de media página. Cada pregunta tiene un valor del 10% del total del examen. Será objeto del examen la materia del programa correspondiente a los tres primeros temas del mismo. El tiempo disponible para completar este examen será de 120 minutos. Este examen tendrá lugar en el horario habitual de clase **el DIA 3 DE MARZO en el aula 03.**
- **Examen final:** 30%. Constará de 10 preguntas, cada una a contestar en una extensión de media página. Cada una de esas preguntas tiene un valor del 10% del total del examen. Será objeto de examen la materia del programa correspondiente a los tres últimos temas del mismo, si bien el conocimiento de los contenidos de los tres primeros temas será de ayuda para completar las respuestas. El tiempo disponible para completar este examen será de 120 minutos. La fecha fijada para realizar este examen es el **3 DE MAYO de 12:00 a 14:00 en el AULA 05.**
- **Trabajo:** 30%. Esta nota será la misma para los dos/tres miembros del grupo correspondiente, pues se trata de un trabajo en equipo que se valora por el resultado conjunto. Consistirá en una presentación oral en clase. El tema debe ser uno directamente relacionado con la asignatura (por ejemplo, la situación económica en alguno de los países europeos, un problema que afecte al conjunto o a parte de Europa,...). Para ello se facilita a continuación una lista de posibles temas entre los que elegir, a modo de ejemplo.



La crisis de los refugiados

¿Permanecerá el Reino Unido en la Unión Europea?

¿Cumplen todos los miembros de la UE con las exigencias de un estado de derecho?

La situación actual de los países rescatados:

- El caso de Grecia
- El caso de Irlanda
- El caso de Portugal
- El caso de Chipre

Las burbujas inmobiliarias en Europa

Las relaciones entre la Unión Europea y Rusia

TTIP: un posible acuerdo de libre comercio entre EEUU y la UE

¿Vuelven los extremismos políticos a Europa?

El modelo nórdico del Estado del Bienestar

El problema energético en Europa

El sector del turismo en Europa

La industria del automóvil en Europa

Se valorarán distintos aspectos en la corrección de esa presentación, tales como

Claridad de la argumentación.

Planteamiento de algún problema relevante para la economía estudiada.

Capacidad de análisis y síntesis.

Corrección gramatical, ortográfica y de sintaxis.

Calidad de los medios y textos empleados.

Presentación formal (gráficos, estilos,...)

La presentación deberá tener una duración de unos 15 a 20 minutos. Todas las presentaciones se realizarán en las clases de los martes del mes de abril. El orden de intervención se anunciará en clase a principios de marzo.

La valoración de cada presentación la realizarán siempre dos profesores y



se contará siempre con la opinión del resto de la clase.

Ha de ser un trabajo original. El plagio (tomar y presentar como propio el trabajo de otros) supone perder toda la nota del trabajo.

Para la realización de este trabajo y, en general, para el buen seguimiento de la asignatura, es recomendable leer prensa económica y general a diario.

Fechas importantes en relación con el trabajo:

- 10 de febrero de 2016: último día para informar a la profesora, vía email (mjvaldemoros@unav.es), de la composición del grupo de trabajo y del tema elegido. Si algún grupo tuviera problemas con la elección del tema, se le asignará uno por parte de la profesora. Quien no cumpla con esta fecha límite, pierde la mitad de la nota correspondiente al trabajo.
- Presentación del trabajo: se realizarán en el horario de clases en los martes del mes de abril. El orden de presentación de los trabajos se anunciará en clase a principios del mes de marzo.
- **Asistencia y participación activa en clase:** 10%. En esta nota se valora la participación, tanto en las clases expositivas como en los debates que se planteen en clase en torno a los artículos distribuidos o a las explicaciones de la profesora.

Nota adicional: la profesora podrá asignar una nota adicional, de carácter cualitativo, a aquellas personas que con su interés y participación contribuyan al mejor desarrollo de las clases.

Convocatoria extraordinaria

en esta convocatoria se presentarán únicamente quienes no superaron la asignatura en la convocatoria ordinaria. En convocatoria extraordinaria se realizará un examen de las mismas características del examen final (Constará de 10 preguntas, cada una a contestar en una extensión de media página. Cada una de esas preguntas tiene un valor del 10% del total del examen). La materia objeto de examen será la correspondiente a todo el programa de la asignatura. Este examen tendrá un valor del 70% de la nota. El 30% restante corresponderá a la nota obtenida durante el curso en el trabajo.

Bibliografía y recursos

En esta asignatura no utilizaremos ningún manual ni libro de texto. Emplearemos publicaciones de diferentes organismos e instituciones, que se pondrán en ADI a disposición de quienes cursen la asignatura

A CONTINUACIÓN, SE DETALLA LA **BIBLIOGRAFÍA** DEL CURSO QUE SE IRÁ ACTUALIZANDO

1. La economía europea y española en 2015/16

[QUARTERLY REPORT ON THE SPANISH ECONOMY](#). BANK OF SPAIN, DECEMBER 2015



[ECONOMIC BULLETIN 8/2015](#). EUROPEAN CENTRAL BANK. DECEMBER 2015

[AUTUMN FORECAST 2015](#). EUROPEAN COMMISSION.

2. La crisis, las políticas económicas y el gobierno de la Unión Europea

[Hacia la culminación de la Unión Bancaria](#). Informe Mensual de la Caixa, enero 2016 ([English Version](#))

3. El modelo de crecimiento de la economía española

4. Mercado laboral

In all of the following articles, you will find a link to the English version when you open the Spanish one

[El legado de la crisis y cómo acelerar la creación de empleo](#) [El seguro de desempleo: ¿se puede mantener la red de seguridad al tiempo que se incentiva la búsqueda de trabajo?](#)

[¿Cómo se puede mejorar la eficacia de los servicios públicos de empleo?](#) [Políticas activas de empleo: ¿son eficaces la formación y los subsidios al empleo para la reinserción profesional del parado?](#)

ARTÍCULOS PARA DEBATIR EN CLASE

[Overcoming Europe's Twin Growth Challenges](#)



[The Global Economy's New Abnormal](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de atención

Concertar hora vía email mjvaldemoros@unav.es

Exchange students can also contact Professor José Luis Álvarez jlalvarez@unav.es

Exchange students

This 6-ECTS course is taught in Spanish. Please, note that international students are allowed to attend the regular classes in Spanish and write their exams either in Spanish or English. A list of readings (in English) will be available on the course website.

International students can also write and present in English their projects for the course.

SYLLABUS

Prof. María Jesús Valdemoros (mjvaldemoros@unav.es) and José Luis Álvarez Arce (jlalvarez@unav.es)

Winter 2016 (Jan.-May.)

Class schedule: Tuesdays, from 19:00 to 20:45 and Thursdays, from 15:00 to 16:45, Room 09, Amigos Building.

Office hours: By appointment (please, send a message to mjvaldemoros@unav.es or jlalvarez@unav.es).

6 ECTS (a workload of aprox. 150 hours)

“Economía Europea y Española” is an undergraduate course on the European Economy, with a special focus on the Spanish Economy. This course combines lectures, oral presentations and in-class discussions, as well as a group project.

The course provides students with an introduction to the main features and problems of the European

and Spanish Economy.

Objectives

It is expected that, upon completion of this course, the students will achieve the following objectives:

- Become familiar with existing ideas and debates on the European Union and its economic governance.
- Understand the current situation of the Spanish economy.
- Exercise their critical thinking skills. Evaluate the logic and validity of arguments, as well as the relevance of information regarding each of the topics in the course.
- Develop an awareness of the many intertwined economic, social and political aspects of the European Union.
- Increase their abilities to present an argument with coherence and clarity, or critically defend a position either in a written essay or in an oral presentation.

The course will cover the following topics (1 week = two 2-hour sessions. In each session there will be both lecturing by the professor and in-class discussion):

1. The European and Spanish Economy in 2015/16 (2 weeks)
2. The European Union's Economic Policies and Governance- The impact of the crisis. (2 weeks)
3. The Spanish Growth Model (1 week)
4. Unemployment and Flexisecurity. (2 weeks)
5. The Demographic Challenge in Europe. (2 weeks)
6. Inequality and Competitiveness in Europe. (1.5 weeks)
7. The Future of Europe. (1.5 weeks)

Exams and grading system

The UNAV uses a numerical grading system, from 0 to 10 points. You need to get at least 5 points to pass a course. In this course, the system works as follows:

- Midterm exam (3 points): the professor will provide students with the necessary material (readings) in English. The exam will cover the assigned readings (Topics 1 to 4). It will consist of 10 short-answer questions.
- Final exam (3 points): the professor will provide students with the necessary material (readings) in English. The exam will cover the assigned readings (Topics 4 to 7). It will consist of 10 short-answer questions.
- Project (3 points): Students, in groups of two or three members, have to prepare a 15-minute oral presentation on the current economic situation in a European country. They can use a PPT (or similar) presentation. All the projects will be presented in front of the class, in one of the April sessions. *The project can be written and presented in English.*
- Class participation (1 point): Students who are not fluent in Spanish and do not feel able to participate in class can get this point from the midterm (0,5 points) and final exams (0,5 points).

Please, note that *international students are allowed to attend the regular classes in Spanish and write their exams either in Spanish or English*. A list of readings (in English) will be available on the course website. They also can arrange meetings with the professor (jlalvarez@unav.es)



Universidad
de Navarra

ARTICLES FOR IN-CLASS DISCUSSION (to be updated)

READINGS

1. The European and Spanish Economy in 2015/16

[QUARTERLY REPORT ON THE SPANISH ECONOMY](#). BANK OF SPAIN, DECEMBER 2015

[ECONOMIC BULLETIN 8/2015](#). EUROPEAN CENTRAL BANK. DECEMBER 2015

[AUTUMN FORECAST 2015](#). EUROPEAN COMMISSION.



El profesor de la asignatura es [Ricardo Piñero Moral](mailto:rpmoral@unav.es) (rpmoral@unav.es)

Competencias

Para facilitar la comprensión del debate actual sobre el sentido de las Teorías Económicas y aprender la relación de la Economía con otras disciplinas como la Antropología, la Ética, la Política y el Derecho, resulta básico ir creando hábitos de valoración filosófica de las diversas políticas económicas o de empresa, y así poder desarrollar las habilidades que permitan al estudiante analizar los fundamentos de la acción humana y su relación con las soluciones económicas y sociales.

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la

CB5) Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

Competencias generales (ECO y ADE)

CG5. Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE08) Conocer y/o profundizar en distintos aspectos de la cultura actual, como por ejemplo, literatura, religión, arte, etc

CE09) Dialogar de manera integradora sobre temáticas diversas en contextos humanísticos

Competencias específicas optativas (ADE)

CE12) Conocer y/o profundizar en distintos aspectos de la cultura actual, como por ejemplo, literatura, religión, arte, etc

CE13) Dialogar de manera integradora sobre temáticas diversas en contextos humanísticos

Programa



I Prolegómenos para una Filosofía de la Economía

1. Pensar lo económico, construir una ciencia.
2. Discursos sin método vs. métodos del discurso.
3. El arte de escoger lo relevante y la creación de modelos.

II Viejas ideas para construir otras nuevas

4. El pensamiento económico pre-clásico.
5. De la "Riqueza de las naciones" al análisis de la alienación.
6. La economía neoclásica o la comprensión de la complejidad.
7. Tiempos modernos: qué se hace y por qué.

III Quaestiones disputatae: los retos contemporáneos

8. La cruda realidad de la escasez y la desigualdad.
9. Economía, sociedad y democracia.
10. Justicia, bienestar y desarrollo.

Actividades formativas

Contenidos: procedimientos.

- Análisis de problemas humanos que dan lugar al planteamiento económico.
- Lectura y crítica de los textos clásicos de Filosofía y Economía.
- Evaluación de las ideas sobre la sociedad, la historia, y el fin del hombre.

Contenidos: actitudes.

- Valoración de las distintas teorías económicas y sociales.
- Toma de conciencia del sentido antropológico del problema económico.
- Interés por los problemas socio-culturales y su relación con la Economía.
- Respeto y valoración de la dignidad humana y del sentido antropológico del trabajo.
- Preocupación por los más débiles, pobres y desamparados.
- Desarrollo del hábito de diálogo, comprensión del sentido de la justicia y fomento de la actitud de servicio al prójimo.

Resultados de aprendizaje

Capacidad para exponer y valorar los contenidos del programa

Evaluación



La evaluación de la asignatura tendrá en cuenta la participación activa del estudiantes en las clases y además comportará la realización de dos tareas específicas: elaborar un ensayo y realizar un examen final.

Participación (15%)

Ensayo sobre un tema sugerido (25%):

- 1) Elegir un tema de los sugeridos entre los documentos que se encuentran en ADI. Ponerse de acuerdo con el resto de los componentes de grupo para que el de cada uno sea diferente.
- 2) Elaborar un borrador y exponer delante del grupo. No estará presente el profesor
- 3) Incorporar correcciones y sugerencias recibidas. Haciendo constar quien las hizo.
- 4) Elaborar la redacción definitiva
- 5) Exponer ante el grupo, con el profesor presente, que podrá hacer preguntas relativas al texto presentado

Examen final (60%)

Bibliografía y recursos

- Landreth, Harry y Colander, David (2006) *Historia del pensamiento económico*, McGraw Hill.

- Polo, Leonardo (2012) *Filosofía y economía*, EUNSA. [Localízalo en la Biblioteca](#)

Todos los estudiantes deberán leer los documentos que se encuentran en ADI.

Además, en clase se indicará la bibliografía básica para cada lección del programa.

@X@buscador_unika.obtener@X@

Horarios de atención

Miércoles de 9 a 11

Despacho 2240

Es conveniente enviar antes un correo para confirmar hora (rpmoral@unav.es)



Universidad
de Navarra



Universidad
de Navarra

Asignatura: Financial Derivatives (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Introduction

<http://www.unav.edu/asignatura/finanderivateconom/>

Financial Derivatives (F. ECONÓMICAS)

Financial Derivatives (year 2015/16)

Topic of the course: This course is focused on the following financial derivative products: forward, futures, option, and swap contracts. The course provides an introduction to these financial assets and discusses some topics related to their pricing, trading strategies, and risk management of portfolios using financial derivatives.

- Professor: Sergio Mayordomo
- E-mail: smayordomo@unav.es
- Course: Financial Derivatives
- Type of course: Elective
- Number of ECTS Credits: 6
- Taught in: English
- Semester: Second



- Time period of classes: January - May, 2016
- Class schedule: Monday (12:00-14:00) and Thursday (08:00-10:00)
- Room: 09

Competences

The objectives of this course are as follows. First, to give a general overview of the financial derivatives contracts and markets. Second, to explain the concept, payments, parties, functioning, and risks of the forward, futures, and option contracts. Third, to present different types of forward, futures, and option contracts according to the underlying asset and to explain trading and risk management strategies based on these contracts. Forth, to explain how to price different types of forward, futures, and option contracts in discrete time and continuous time frameworks. Fifth, to explain other financial derivatives such as currency swaps, interest rate swaps or credit derivatives swaps. Sixth, to use Excel and other programming packages to solve practical exercises related to pricing derivatives.

The competences that correspond to the content, methodology, and evaluation of this course are the following:

Basic Competencies (Management and Economics)

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

General Competencies (Management and Economics)

GC6. Communicating results and analyses useful in economics and business, both verbally and in writing.

GC7. Knowing the different settings in which work is done: circumstances and markets, as well as historic, legal and humanistic contexts.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC06. Acquiring and improving understanding of the practical aspects of business, including start-up, administration and evaluation.



SC07. Acquiring a deeper understanding of and sharpening skills in fields of study particular to business activities, such as accounting, finance, project management and quality control.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC08. Developing a more sophisticated understanding of accounting techniques.

SC09. Developing a more sophisticated understanding of finance techniques and practices.

Program

1. Introduction to derivative markets and instruments

- Derivatives and derivatives exchanges
- Major types of derivatives
- Usefulness, pros and cons of derivative markets

2. Forward markets and contracts

- Definition, payments, parties and risks
- Settlement and termination of positions in a forward contract
- Equity and bond forward contracts
- Forward rate agreements (FRAs)
- Currency forward contracts

3. Futures markets and contracts

- Definition, payments, parties, and characteristics
- Daily settlement and margins
- Comparison of forward and futures contracts
- Convergence of futures prices to spot price and arbitrage opportunities
- Strategies using futures (hedging vs. speculation)
- Basis risk
- Treasury bills, Eurodollar, Treasury bond, stock index and currency futures contracts.

4. Determination of forward and futures prices

- Cash and carry arbitrage valuation
- Value of a forward contract prior to expiration
- Pricing of equity forward, fixed income forward, currency forward and forward rate agreement contracts



- Pricing treasury bills, Eurodollar, Treasury bond, stock index and currency futures contracts.

5. Option markets and contracts

- Call/put options, European/American options, and option positions
- Types of options in terms of underlying instruments
 - Foreign currency options, index options, interest rate options, bond options, options on futures and commodity options
 - Interest rate caps, floors, and collars
- Option payoffs
 - Moneyness
 - Intrinsic value, time value and their relationship
- Upper and lower bounds for option prices
- Factors affecting option prices
- Put-call parity
- Risk management applications of option strategies
- Pricing interest rate options and options on assets using one period binomial models
- Introduction to Black-Scholes-Merton Model

6. Swap market and contracts

Educational activities

Content:

The content of the course consists of a general introduction to derivatives contracts and markets and five topics that refer to the four different types of derivatives: forward contracts and futures (3 topics), options (1 topic), and swaps (1 topic).

Structure of the lectures and tutorials:

The content will be covered in lectures and tutorials of 45 minutes each one. Attendance is compulsory and an appropriate certificate will be required in case of absence.

Homework:

Homework will be posted in ADI at least one week before the deadline. A copy of the homework will be handed in to the professor at the beginning of the class. The problem sets should be done individually, and they will be solved in class by the professor with student participation. There will be two case studies, one referred to the part of forward and futures markets and contracts and the other to the part of options markets and contracts. These cases will include most of the content studied during the course and will be corrected in class.

Exams:

There will be a final exam at the end of the course that will last 3 hours and a mid-term exam.

Assessment



May:

- Midterm exam: 20 percent
- Final exam: 55 percent
- Homework and participation in lectures and classes: 10 percent
- Cases: 15 percent (7.5% each one)

June (extraordinary):

- Midterm exam: 20 percent
- Final exam: 70 percent
- Cases, homework, and participation in lectures and classes: 10 percent

Bibliography and Resources

Main reference:

Hull, 2014. *Options, Futures and Other Derivatives*, Prentice Hall (9th Edition) [Find this book in the Library](#) (7th ed.)

Power Point slides, Excel files, and other materials uploaded to the ADI website

Other references:

Baxter and Rennie, 1996. *Financial Calculus: An Introduction to Derivative Pricing*, New York : Cambridge University Press. [Find this book in the Library](#)

Baz and Chacko, 2004. *Financial Derivatives: Pricing, Applications and Mathematics*, Cambridge. [Find this book in the Library](#)

Bodie, Kane, and Marcus, 2009. *Investments*, McGraw-Hill, New York. [Find this book in the Library](#)

Hunt and Kennedy, 2000. *Financial Derivatives in Theory and Practice*, John Wiley and Sons, Chirchester. [Find this book in the Library](#)

Kolb and Overdahl, 2003. *Financial Derivatives*, John Wiley and Sons, New Jersey. [Find this book in the Library](#)

@X@buscador_unika.obtener@X@

Office hours



Universidad
de Navarra

- Monday from 18:00 to 20:00
- Office: 2500 (Tower, second floor)
- By appointment only (smayordomo@unav.es)



**Asignatura: Responsabilidad Social Corporativa (F.
ECONÓMICAS)**

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

@X@url_amigable.obtener@X@

Esta asignatura tiene por objeto introducir al alumno en el concepto y dimensiones de la Responsabilidad social como herramienta de gestión para un modelo de empresa responsable, sostenible y menos economicista. Mediante el análisis teórico y práctico de las actividades que la empresa realiza a lo largo de la cadena de valor en los ámbitos económico, social y medioambiental, el alumno adquirirá los conocimientos imprescindibles que requiere la puesta en marcha de una estrategia de RSC y comprenderá la necesidad de enfocar las estrategias y políticas de la empresa hacia criterios que permitan aumentar su competitividad, su rentabilidad y garantizar su existencia en el tiempo.

Datos Generales

- Nombre de la asignatura: Responsabilidad social corporativa
- Facultad: Ciencias Económicas y Empresariales
- Departamento: Empresa
- Titulación: Grados ADE y ECO
- Curso, semestre: Segundo Ciclo del Grado; segundo semestre
- Horario, aula: 4 horas semanales; viernes de 15h a 19h. Aula 12 Edificio Amigos



- Duración (trimestral, anual): Trimestral
- Número de ECTS: 6
- Requisitos (haber cursado): Ninguno
- Tipo de asignatura (troncal, obligatoria, optativa, etc.): Optativa
- Idioma en que se imparte: Español
- Profesor que la imparte: Miguel Ángel Prieto maprieto@unav.es

Competencias

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Competencias generales (ECO y ADE)

CG2. Identificar, integrar y utilizar los conocimientos adquiridos en el argumento, discusión o resolución de problemas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE10) Utilizar en la práctica laboral los conocimientos, capacidades o competencias de las áreas de economía o empresa

CE11) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa



Competencias específicas optativas (ADE)

CE14) Utilizar en la práctica laboral los conocimientos, capacidades o competencias de las áreas de economía o empresa

CE15) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa

Actividades formativas

Metodología

- Estudio de 12 temas referidos al gobierno de la empresa y a la gestión empresarial, a la consideración de sus políticas y decisiones estratégicas desde un punto de vista socialmente responsable y los efectos de aquellas sobre los principales grupos de interés.
- Lectura de la bibliografía que se requiera para cada uno de los temas tratados.
- Lectura y preparación de los casos indicados por el profesor para su discusión posterior en clase.
- Realización de 4 cuestionarios tipo test sobre cuestiones expuestas en clase por el profesor.
- Preparación y exposición en grupo de un caso de responsabilidad social empresarial.
- Realización del examen final.

Distribución del tiempo

La asignatura supone 6 créditos ECTS, cada uno de los cuales se corresponde con 25 horas de trabajo del alumno.

La distribución de las 150 horas resultantes se realizará de la siguiente manera:

- 60 horas de clases presenciales; 20 de las cuales serán de teoría y 40 de práctica. Se exige al alumno la asistencia puntual, la lectura de la bibliografía indicada por el profesor así como los trabajos previos relacionada con aqueela y la participación activa en el debate de los casos propuestos por el profesor.
- 45 horas de estudio personal por parte del alumno.
- 40 horas destinadas a la lectura, consulta y visionado del material -bibliográfico y/o videográfico- señalado por el profesor.
- 2 horas para la realización de los 4 cuestionarios, y
- 3 horas para él examen final.

Cronograma

Cada sesión se compone de 3 horas; al ser 60 las horas presenciales, hay 20 sesiones.

Plan de clases

Se valorará y tendrá en cuenta para la calificación final la participación del alumno durante los debates de los casos, el planteamiento de cuestiones relevantes durante la clase, etc.



Evaluación

- La asignatura será objeto de evaluación continuada durante el semestre (asistencia a clase del alumno, participación en los debates, así como la entrega semanal de los casos indicados por el profesor).
- Del 100% de la nota, un 60% corresponde al examen final, un 20% a los cuestionarios prácticos que se realizarán en clase, un 10% al conjunto de los casos semanales, que son obligatorios y otro 10% por la asistencia a clase..
- Para la convocatoria de recuperación se conservarán, en el supuesto de estar aprobados, las calificaciones de los cuestionarios y de los casos.

∅ Examen ordinario

El examen se realizará por escrito, en la fecha que posteriormente se indique y consistirá en la contestación de tres preguntas sobre temas explicados por el profesor. Éste facilitará documentación para el mismo e indicará otras fuentes y recursos para completar las explicaciones dadas en clase.

∅ Casos semanales.

Los alumnos, individualmente, analizarán y responderán por escrito las preguntas contenidas en los casos prácticos que les entregará semanalmente el profesor. Los casos además se debatirán en clase, en la que el profesor solicitará a los alumnos que expongan su opinión.

Los trabajos se enviarán por correo electrónico al profesor el día anterior a la clase.

La realización de los casos es obligatoria. Solo la entrega de todos los casos permitirá sumar a la nota del examen el 10% señalado anteriormente.

∅ Examen extraordinario

Los alumnos que no obtengan el aprobado mediante la realización del examen final y los ejercicios señalados anteriormente, podrán presentarse al examen extraordinario. Éste será de estructura similar al examen final (4 preguntas)

Programa

Tema 1. La Responsabilidad Social como nueva forma de gestión de la empresa

1. Concepción tradicional de la empresa
2. El cambio de paradigma empresarial: la empresa responsable y sostenible
3. Principales retos económicos, sociales y medioambientales
4. Responsabilidad Social Corporativa: concepto

Caso y lectura recomendadas.

Tema 2. Principales iniciativas nacionales e internacionales en RSC



1. Pacto Mundial, Principios de la OIT, Directrices de la OCDE, Libro Verde de la Unión Europea.
2. Iniciativas de la Administración pública (nacional y autonómica)
3. Iniciativas del sector privado (fundaciones, asociaciones y clubes)

Caso y lectura recomendadas.

Tema 3. Gobierno de la empresa y RSC

1. Buen Gobierno Corporativo (antecedentes, concepto, estructura)
2. El Buen Gobierno en España (Código Olivencia, Informe Aldama, Código unificado de la CNMV)
3. Códigos de conducta

Caso y lectura recomendadas.

Tema 4. Informes de Sostenibilidad

1. Estructura y contenido
2. Proceso de elaboración y verificación
3. Principales estándares (Global Reporting Initiative (GRI), Accountability 1000 (AA1000) e ISO 26001)

Caso y lectura recomendadas.

Tema 5. Gestión de la RSC. Los grupos de interés

1. Identificación, segmentación y priorización
2. Análisis de expectativas
3. Diálogo y comunicación
4. Principales grupos de interés (accionistas, empleados, clientes y proveedores)

Caso y lectura recomendadas.

Tema 6. Gestión de la RSC. La gestión responsable de los RR.HH.

1. El talento, sistemas de retención y fidelización
2. Gestión de la diversidad. Inclusión de colectivos desfavorecidos.
3. Beneficios sociales. Políticas de igualdad
4. Salud y seguridad laboral

Caso y lectura recomendadas.

Tema 7. Gestión de la RSC. Los proveedores

1. Extensión de la RSC a la cadena de valor. Homologación y evaluación de proveedores.
2. Compra responsable
3. Comercio justo

Caso y lectura recomendadas

Tema 8. Gestión de la RSC. Los clientes



1. Innovación responsable
2. Variables éticas y ambientales en los productos y servicios
3. Seguridad del cliente

Caso y lectura recomendadas.

Tema 9. Gestión de la RSC. La acción social de la empresa

1. Patrocinio, mecenazgo y marketing social
2. La relación de la empresa con el Tercer Sector
3. Retos sociales de la empresa

Caso y lectura recomendadas.

Tema 10. Gestión de la RSC. La gestión ambiental de la empresa

1. Impacto de la actividad empresarial en el medio ambiente
2. Ecoeficiencia
3. Riesgo ambiental
4. Sistema de Gestión Ambiental

Caso y lectura recomendadas.

Tema 11. Gestión de la RSC. La comunicación de la RSC

1. Valores que definen a la empresa.
2. Reputación y liderazgo.
3. Comunicación externa e interna

Caso y lectura recomendadas.

Tema 12. La Inversión Socialmente Responsable

1. Antecedentes y evolución histórica
2. Principales productos
3. Spainsif: Foro español de la ISR

Caso y lectura recomendadas.

Bibliografía y recursos

El seguimiento adecuado del temario de la asignatura requerirá – además de las correspondientes presentaciones del profesor durante las clases– de la lectura de diferentes textos (libros, artículos y noticias de prensa, informes empresariales, etc;).

Las lecturas podrán ser de carácter obligatorio –necesarias para aprobar la asignatura– u opcionales (recomendables para ampliar el conocimiento en el tema de que se trate).



1.- Lecturas obligatoria

- **"La Teoría de los stakeholders y el bien común"**. Antonio Argandoña. Documento de investigación nº 355. Enero 1998.

- **"Historia del Banco Popular. La lucha por la independencia"**. Gabriel Tortella y otros. Editorial Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales. Madrid, 2011. **Se facilitará al alumno copia del capítulo de lectura obligatoria.** [Localízalo en la Biblioteca](#)

- Otras lecturas que se facilitarán por el profesor durante las clases.

2.- Lecturas opcionales

- **"Responsabilidad Social Corporativa: teoría y práctica"**. Fernando Navarro García. Esic Editorial. Madrid, 2008. ISBN [9788473565288](#) [Localízalo en la Biblioteca](#)

- **"Creación de valor y responsabilidad social de la empresa (RSE) en las empresas del IBEX35"**. Aldo Olcese Santoja. ISBN-13: [978-84-614-7215-4](#) [Localízalo en la Biblioteca](#)

@X@buscador_unika.obtener@X@

Horarios de atención

Se ruega solicitar día y hora bien personalmente (antes o después de la clase) bien mediante el envío de correo electrónico a maprieto@unav.es con antelación suficiente.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Sistemas de Información (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

<http://www.unav.edu/asignatura/sistinformacioneconom/>

GESTION DE SISTEMAS DE INFORMACION

Créditos ECTS: 6

Titulaciones en las que se imparte: tercer y cuarto curso de los Grados de Administración de Empresas y Economía.

Perfil: Dirección de Negocios.

Módulo: Organización y Dirección de Negocios.

Materia: Organización y Producción.

Departamento: Empresa.

Facultad: Ciencias Económicas y Empresariales.

Tipo de asignatura: Optativa para los grados de ADE y de Economía.

Programa

SESION 1:

Introducción a la asignatura y Caso de discusión: “Too Old to Learn?”

Caso introductorio para la metodología de discusión con el método del caso. Preguntas:

- ¿Qué harías si fueras Luis? ¿Con quién te quedas, con Eduardo o con Ramón?
- ¿Apostarías por Internet en este tipo de negocio?



- ¿Qué consecuencias trae consigo apostar por Internet?

SESIÓN 2:

Caso de discusión: “American Crown”

Proceso de puesta en marcha de soluciones de Sistemas de Información. Preguntas:

- Analiza el proceso seguido en American Crown a la hora de introducir los HHC’s (Hand Held Computers) en la “fuerza de ventas” para organizar la situación de la compañía. ¿Por qué se introdujeron?
- Prepara una propuesta concreta para organizar la situación, justificando cada acción que propongamos.

SESION 3:

Habrà 2 casos que analizar

Caso de discusión: “Mrs. Fields”

- ¿Cuáles son las claves del éxito de Mrs. Fields?
- ¿Qué busca Randy Fields al implantar un sistema como el que tienen actualmente?
- ¿Qué peligros tiene el sistema?
- ¿Por qué falló el sistema con “La Petit Bulangeri”?

Caso de discusión: J.C.Penney

- ¿Qué opinión te merece el nuevo sistema?
- ¿Acabará el nuevo sistema con puestos de trabajo?
- ¿Compensa el nuevo sistema en relación a los inconvenientes que conlleva?
- ¿Cómo evolucionará el sector textil con los nuevos sistemas de información?

SESIÓN 4:

Caso de discusión: “Readers Inn.”

- ¿Cuáles son las diferencias entre una tienda de libros convencional y una virtual?
- ¿Cuáles son los pros y los contras de poner una web en Internet?
- Si Internet mantiene su ritmo actual de crecimiento, ¿cuáles son los estadios de evolución más probables para la industria de la distribución editorial?
- ¿Invertirías en el club virtual del libro? ¿Emplearías el mismo nombre de empresa y canales de distribución?
- ¿Qué decisiones de las que plantea el caso adoptarías? Justifica tu respuesta.



SESIÓN 5:

Caso de discusión: “Revolución en la Industria Musical”

- ¿Cuáles son los principales cambios acaecidos en los últimos tiempos en la industria discográfica?
- ¿Cuáles son los motivos que los han ocasionado y las consecuencias que están generando?
- ¿Qué modelo de negocio crees que será el resultante en un futuro?
- ¿Qué poder crees que van a tener los artistas en el futuro modelo? ¿Cómo y cuál crees que será su relación con el sector?
- ¿Te parece un negocio atractivo?

Programación de sesiones. Openbravo.

Sesión 1: Introducción a los ERP's; Qué es un ERP. Qué es Openbravo ERP. Presentación de compañía y de modelo de negocio. Objetivos y beneficios para la empresa del uso de un ERP

- Preparación del caso “Granavista Sistemas (GV)”
1. Revisión web: “www.openbravo.com”

Sesión 2: Introducción a Openbravo 3 - Interfaz de usuario y Datos maestros. Configuración

1.
 - Menú
 - Ventanas, solapas y campos.
 - Grid
 - Edición de registros.
 - Barra de herramientas
 - Widgets
 - Roles, permiso de acceso a la información
 - Terceros y productos
 - Tarifas
 - Bancos
 - Conceptos contables
 - Impuestos
 - Plan de cuentas
 - Organizaciones. Multiempresa

Sesión 3: Proceso de compras. De pedido de proveedor hasta factura recibida.



1.
 - Pedido, albarán.
 - Factura. Asiento contable.
 - Informes

Sesión 4: Proceso de ventas. De pedido de cliente a factura emitida.

1.
 - Pedido, albarán.
 - Factura. Asiento contable.
 - Informes
 - CRM: gestión activa de clientes
 - Gestión de comerciales, comisiones...
 - POS, Comercio electrónico..

Sesión 5: Procesos de almacén.

1.
 - Generación de costes
 - Almacenes, huecos.
 - Movimientos entre almacenes. Inventario Físico.
 - Informes.

Sesión 6: Gestión de cobros y pagos. y Gestion de Contabilidad

1.
 - Pago/Cobro de facturas. Remesas
 - Conceptos contables. Contabilización
 - Categorías de activos.
 - Tipos de amortización. Plan de amortización.
 - Apuntes. Cuentas. Debe y haber
 - Diario de asientos
 - Libro mayor y Sumas y saldos
 - Pérdidas y ganancias
 - Balance de situación.
 - BI: cuadro de mando + Indicadores de negocio

Sesión 7: Gestión de Openbravo WEBPOS (Punto de Venta).



1.
 - Conceptos de Punto de Venta
 - Integración natural con la solución ERP
 - Independencia de dispositivo
 - Funcionalidad "offline"
 - Funcionalidad relevante

Sesión 8: Ejercicio práctico final sobre todos los módulos vistos.

Actividades Formativas

Sistemas de Información (F. ECONÓMICAS)

La asignatura está estructurada en dos partes:

- El objetivo de la primera parte es el conocimiento y discusión de casos prácticos del IESE en donde se analizan experiencias sobre el análisis, diseño e implantación de sistemas de información.
- En la segunda parte, se profundizará en el conocimiento específico de un sistema de gestión empresarial: Openbravo ERP. Se practicará sobre el mismo en áreas de la gestión de una empresa como son: la contabilidad financiera, la gestión de cobros y pagos, la gestión comercial o la gestión de compras, entre otras.

La primera parte de la asignatura consistirá en sesiones donde se utilizará la metodología del caso. En la segunda parte se profundizará en el conocimiento y manejo del ERP Openbravo. Las sesiones alternarán exposiciones teóricas sobre la funcionalidad del sistema en cada uno de los módulos empresariales, seguidas de una parte de ejercicios en la que el alumno deberá poner en práctica lo aprendido anteriormente

Evaluación

- El alumno será objeto de evaluación continua durante el trimestre, valorándose sus participaciones en la discusión de los casos teóricos, así como su resolución de los ejercicios prácticos sobre Openbravo.
- Del 100% de la nota, un 50% corresponde a las participaciones en clase durante la discusión de los casos y el otro 50% a la resolución de los ejercicios prácticos que sobre el uso del sistema Openbravo se solicitarán a los alumnos.
- Para la convocatoria de recuperación se examinará al alumno de un caso teórico que deberá responder por escrito y de un ejercicio práctico sobre el uso del sistema Openbravo.



Competences

This course aims to describe and explain the most recent trends concerning human resource management. More precisely, the course's objectives are:

- To learn the key concepts and functions of Human Resource Management considering this organizational function as a strategic area of management.
- To study human behaviour in today's complex and global organizations.

Basic Competencies (Management and Economics)

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

General Competencies (Management and Economics)

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC08. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC09. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC12. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC13. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Program

The course offers a basic introduction to human resource management functions and includes the following themes:



CHAPTER 1: Managing Human Resources. Overview

CHAPTER 2: Trends in HRM

CHAPTER 3: Work design and job analysis

CHAPTER 4: Human resources planning

CHAPTER 5: Recruitment

CHAPTER 6: Selection

CHAPTER 7: Training and development

CHAPTER 8: Performance appraisal

CHAPTER 9: Compensation

The course also offers an overview of organizational behaviour topics throughout students' presentations:

PRESENTATION 1: Organizational culture

PRESENTATION 2: Motivation

PRESENTATION 3: Leadership

PRESENTATION 4: Teamwork

PRESENTATION 5: Conflict management

PRESENTATION 6: Communication

PRESENTATION 7: Change management

PRESENTATION 8: Diversity management

PRESENTATION 9: Time management

PRESENTATION 10: Decision making

PRESENTATION 11: Emotional intelligence.

Each group should prepare a presentation with the guidance of the professor, who will suggest bibliography and resources and will provide a script with the concepts that have to be covered.

Educational Activities

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:



- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:

- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

Assessment

Class Participation: 20%

Tests: 60%

Group presentation: 20%



Class participation will be measured by the accomplishment of cases / activities and the submission of articles.

There will be two tests; the first one about halfway through the semester. It is necessary to do both tests. Those students, who obtain an average of 8, do not have to do the final exam.

The group presentation is an essential requirement to pass the course. In case a student does not participate in this group activity, he or she will have to submit it as an individual project.

All the students that fail the course and have to attend the extraordinary call in July need to complete the activities / cases not presented during the course, have to prepare the presentation individually if not done in group and have to do the test on the official date. All three parts maintain the same weight than in the ordinary call.

Bibliography and Resources

- Armstrong, M. (2010). Armstrong's Essential. Human Resource Management Practice, London – Philadelphia: Kogan Page. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Bohlander, G., Snell, S. (2013). Principles of Human Resource Management. 16th ed. (International edition). South-Western: CENGAGE Learning (e book UNAV library).** [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Dolan, S., & Lingham, T. (2011). Introduction to Organizational Behavior. Logan (UT): BookEducator. <http://www.introtoob.com/>
- Dolan, S., Valle Cabrera, R., Jackson E. S., & Schuler, R. S. (2007). Human Resource Management (3ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- Ivancevich, J.M. (2007). Organizational Behaviour (7ª Ed.). New York: McGraw Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Luthans, F. (2008). Organizational Behaviour (11ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- **Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., & Wright, P. (2009). Fundamentals of Human Resource Management (3rd.Ed.) New York: McGraw Hill.** [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Robbins, S. & Judge, T. (2010). Organizational Behaviour, (14ª Ed.). London: Pearson. [Localízalo en la Biblioteca](#)



Universidad
de Navarra

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Office Hours and contact information

E-mail address: burien@unav.es

Office: 2020

Office Hours: Wednesdays, from 8 am. to 9:45 am.

Students who need to contact with the Professor at any other time, please send an email to make an appointment.



Universidad
de Navarra

**Asignatura: Money, Banking and Financial Markets (F.
ECONÓMICAS)**

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentation

<http://www.unav.edu/asignatura/moneybankingeconom/>

Money, Banking and Financial Markets (F. ECONOMICAS)

Course: Money, Banking, and Financial Markets

Professor: Antonio Moreno Ibáñez

E-mail: antmoreno@unav.es

Credits, classes: 6 ECTS, Classes Tuesdays 17-18 (Room 03), Thursdays 10-12 (Room 03), Amigos Building

Office: 2530

Office hours:

- 3 hours per week coinciding with office hours set by the professor: Mondays 9am-12
- Personal interviews with appointment

Why do international stock markets react to lower interest rate setting by the U.S. Federal Reserve? What are the differences between the ECB and the Federal Reserve monetary policy? What is the relation between monetary policy and the 2008 financial crisis? What is the relation between interest rates, GDP and inflation? What is the difference between expected and unexpected monetary policy actions? What to do when interest rates are close to zero and the economy needs an expansionary monetary policy? What is quantitative easing? How does the transmission mechanism of monetary



policy work through the banking system? How does asymmetric information influence credit policies by banks? What is systemic risk and what was its role in the financial crisis? Why can banks collapse and what is the effect in the overall economy? How can Central Banks avoid bank runs and mitigate systemic risk? What is the European Banking Union? How is the new banking regulation affecting credit and economic growth? How is monetary policy and banking related to growth and development in poor nations? "Money, credit, and the financial markets" deals with all these issues and some more. The class is intended to familiarize the student with the monetary policy strategy, implementation and its effects, as well as the role of banks in our economies as (1) transmission mechanism of monetary policy (2) providers of liquidity to the private sector and engine of growth.

Competences

The goal of this class is to provide a clear understanding of the role of money, monetary policy and banking dynamics, within in a Macro-Finance context. Both positive and normative analysis will be laid out. Students will be exposed to the new developments in monetary policy following the Great Recession.

Basic Competencies (Management and Economics)

BC5. Students should have developed the learning skills necessary to undertake higher programs of study with greater independence.

GC5. Developing the capacity for independent critical thought on matters relevant to economics and business.

General Competencies (Management and Economics)

GC6. Communicating results and analyses useful in economics and business, both verbally and in writing.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC06. Acquiring and improving understanding of the practical aspects of business, including start-up, administration and evaluation.

SC07. Acquiring a deeper understanding of and sharpening skills in fields of study particular to business activities, such as accounting, finance, project management and quality control.



SC10. Applying the knowledge, skills and competencies acquired in the areas of economics and business in internships.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC09. Developing a more sophisticated understanding of finance techniques and practices.

Program

I. Monetary Policy

1. Money, the Payment System and the Real Economy.
2. Financial Markets and Interest Rates

II. Banking and Credit

1. Financial intermediaries: functions, structure and the role of asymmetric information
2. Management of Financial Intermediaries
3. The role of the monetary authority and commercial banks in the provision of credit to the economy
4. Conventional Monetary Policy
5. Interest Rate Setting and Monetary Transmission Mechanisms

III. The 2008 Crisis and Post-Crisis

1. The origins of the crisis
2. Systemic Risk and the crisis
3. The European Banking Union
4. Monetary Policy when interest rates are close to zero

Educational Activities

- Theoretical classes: power-point
- Classes on economic models (blackboard): analytical content and graphs
- Importance of class participation
- Basic algebra, calculus needed
- Relational analysis of models / concepts and current / historical events
- It is key to study up-to-date. It is not about memorizing, but understanding. We will do reviews at



the end of each section in order to fix ideas and concepts.

Assessment

Grading:

- Class Participation 10%
- Project 30% (See Contenidos)
- Final Exam 60% (May 5th, 6pm, Room 02 Amigos)

Re-take Grading:

- Project 30%
- Extraordinary Exam 70%

Bibliography and Resources

- F.S. MISHKIN: The Economics of Money, Banking and Financial Markets Addison Wesley. [Find it in the Library](#)

- R. GLENN HUBBARD: Money, the Financial System and the Economy. Addison Wesley. [Find it in the Library](#)

@X@buscador_unika.obtener@X@

Office Hours

Mondays, 9-11 hours, 13-14 hours

Office 2530



Competencias

El curso pretende trasladar al alumno el papel del presupuesto maestro en el control de gestión familiarizarle con el proceso de elaboración de los distintos presupuestos y su seguimiento así como con los análisis que pueden realizarse con base en ellos.

Una de las responsabilidades más sobresalientes de los departamentos financieros de las empresas consiste en el control financiero de las operaciones; control que, en la práctica totalidad de las ocasiones, se basa esencialmente en la elaboración y seguimiento de presupuestos.

Aunque una parte importante de los conceptos, habilidades y capacidades necesarios para confeccionar presupuestos son objeto de estudio en diversas asignaturas del actual plan de estudios, los alumnos habitualmente terminan la carrera sin haber confeccionado un presupuesto y sin haber comprobado su gran potencialidad.

El control presupuestario tiene además la virtualidad de **relacionar todas las áreas de actividad de la empresa** (desde las compras a las políticas de cobro y financiación, pasando por la planificación de personal y las actividades de marketing), permite **analizar sus interacciones y valorar su impacto económico-financiero**. Así pues, esta asignatura puede reforzar conceptos esenciales para el alumno y proporcionarle una buena **visión de conjunto** justo antes de incorporarse al mercado laboral.

Específicamente, la confección de un presupuesto es una excelente base sobre la que abordar aspectos de gran relevancia sobre la gestión financiera a corto plazo y sobre la confección e interpretación de determinados estados financieros. Así pues, la asignatura permitirá que el alumno alcance las siguientes competencias

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Competencias generales (ECO y ADE)

CG5) Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

CG6) Saber comunicar oralmente o por escrito resultados y análisis de utilidad en lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE06) Conocer y/o profundizar aspectos prácticos de la empresa, tales como por ejemplo, la creación,



administración, valoración de empresas etc.

CE07) Profundizar en los conocimientos y/o habilidades de áreas propias del estudio de la actividad empresarial tales como, por ejemplo, la contabilidad, las finanzas, la dirección de proyectos, el control de calidad, etc.

Competencias específicas optativas (ADE)

CE08) Conocer de forma más avanzada las técnicas contables

CE09) Conocer de forma más avanzada las técnicas y/o prácticas financieras

Programa

El programa sintético de la asignatura es:

Tema 1. INTRODUCCIÓN AL CONTROL DE GESTIÓN

Tema 2. EL CONTROL POR AREAS DE RESPONSABILIDAD.

Tema 3. EL PROCESO DE PRESUPUESTACION EN LA EMPRESA: EL PRESUPUESTO MAESTRO

Tema 4. PRESUPUESTOS OPERATIVOS

Tema 5. COSTE ESTÁNDAR

Tema 6. PRESUPUESTOS FINANCIEROS

Tema 7. ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES

Tema 8. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO: INDICADORES FINANCIEROS

Tema 8. TOMA DE DECISIONES CON BASE EN EL PRESUPUESTO MAESTRO

Tema 9. EL SEGUIMIENTO Y ANÁLISIS DE DESVIACIONES

Actividades formativas

El enfoque de la asignatura es eminentemente práctico. Tras la discusión teórica de la problemática propia del control de gestión y de la elaboración de los distintos presupuestos, se presentará el presupuesto maestro de una empresa, así como los procedimientos para su seguimiento y análisis. Los alumnos llevarán a cabo dos actividades:

1. El alumno confeccionará el presupuesto maestro de una empresa de principio a fin para un ejercicio económico: partiendo de un balance de situación inicial, elaborará los presupuestos operativos y financiero que resumen su actividad y construirá los estados financieros previsionales. El alumno programará el presupuesto en hojas de cálculo, utilizando el programa Excel. El caso se confeccionará por entregas semanales: se partirá de una situación sencilla y



semana a semana se irán introduciendo complicaciones.

2. Una vez finalizada la actividad anterior, el alumno deberá utilizar el presupuesto programado para analizar el impacto económico de una serie de circunstancias que los profesores irán proponiendo.

Evaluación

CONVOCATORIA ORDINARIA

- 50% Evaluación continua: Los profesores entregarán a cada alumno un documento individualizado en el que deberán llevar a cabo la programación del presupuesto.
 - Los profesores evaluarán semanalmente el ritmo y calidad del presupuesto programado por cada alumno, esto es, la forma en que los alumnos llevan a cabo la programación de forma que el presupuesto refleje fielmente las operaciones descritas en las entregas del caso (actividad 1)
 - Los profesores evaluarán asimismo los análisis que hagan los alumnos sobre el impacto del cambio en las circunstancias propuestas (actividad 2)
- 50% Examen final. Cada alumno lo realizará con el documento que haya ido programando a lo largo del curso. Sobre dicho documento los profesores pedirán al alumno que realice actividades similares a las actividades 1 y 2 descritas anteriormente, esto es:
 - Incorporación de nuevas operaciones por parte de la empresa del caso (modificaciones que requieran cambios en la programación del caso trabajado a lo largo del curso)
 - Análisis del impacto económico del cambio en determinadas circunstancias y explicación de su incidencia

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

El examen será el 70% de la evaluación y la evaluación del documento programado será el 30% restante.

Bibliografía

Basica

-
- AUTOR** Simons, Robert
-
- TÍTULO** Performance measurement systems for implementing strategy
-
- PUBLICACIÓN** Harlow, Essex. : Pearson, 2014 1 ed., new internat. ed

Complementaria

-
- AUTOR** Muñiz González, Luis



Universidad
de Navarra

TÍTULO	Control presupuestario : planificación, elaboración y seguimiento del presupuesto / Luis Muñiz
PUBLICACIÓN	Barcelona : Profit, D.L. 2009

[Localízalo en la Biblioteca](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de Atención

El horario de atención de los profesor es:

- Miguel Angel Casares: Viernes de 19:00 a 21:00

No obstante lo anterior, se agradecerá que, previamente, los alumnos envíen un correo electrónico (macasares@mac.com) con el fin de poder prever posibles coincidencias y evitar así pérdidas de tiempo. En el caso de que algún alumno tenga dificultades para ceñirse al horario oficial establecido, podrá también enviar un correo electrónico solicitando cita en otro horario.



Asignatura: Decision Making theory (F. Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación/Introduction

@X@url_amigable.obtener@X@

@X@course.course_name@X@

- **Name of the course:** Decision Making Theory
- **School:** Economics and Business
- **Department:** Economics
- **Degree:** Economics - Business Administration
- **Available for students in their** 3rd, 4th, 5th and 6th year
- **Term:** Second Term, from January to May
- **Workload:** 6 ECTS (150 h)
- **Timetable:** Wednesday 8.00:10.00 Thursday 12.00:14.00
- **Room:** B1 (Amigos Building)
- **Professor:** José Luis Pinto Prades jl Pinto@unav.es
- **This is an elective course**
- **Short Introduction:** Most of our daily decisions are taken without the use of formal models in a rather quick and intuitive way. We start showing that in some cases this can lead to suboptimal decisions or even clear mistakes. This justifies the use of economic models that are presented in the second part of the course. Economic models present decision-making as choices between objects that differ on the amount and quality of attributes, the moment of time those objects are enjoyed/suffered and the probability of having those objects. We then revise economic models like multiattribute utility theory, expected utility theory or intertemporal choice. This second part is usually described as Normative Decision Making since it explains how subjects should take decisions. The third part of the course shows how psychological limitations are a problem in order to use normative economic models. This part of the course is often referred as Descriptive Decision Making since it shows how people take decisions in the real world. Here the course departs from Economics and relies on findings coming from Psychology. Finally, the course ends with what is called Prescriptive Decision Making, that is, how normative models can be used to improve decisions taking into account human limitations and biases that the Psychology of Decision Making has revealed.

Competencias/Competences



Basic competences

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

BC4. Students should be able to convey information, ideas, problems and solutions to both specialized and general audiences.

General competences

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

GC5. Developing the capacity for independent critical thought on matters relevant to economics and business.

GC6. Communicating results and analyses useful in economics and business, both verbally and in writing.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC06. Acquiring and improving understanding of the practical aspects of business, including start-up, administration and evaluation.

SC07. Acquiring a deeper understanding of and sharpening skills in fields of study particular to business activities, such as accounting, finance, project management and quality control.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC10. Developing a more sophisticated understanding of business in theory and practice in areas such as administration and decision making.

SC11. Developing a more sophisticated understanding of basic tools for the planning, programming and control that make business activity possible.

Programa/Program

Lecture 1. Introduction: Intuition and Reasoning in Decision Making

Required:

Lecture notes.



Optional:

Kahneman, Daniel. 2011. *Thinking Fast and Slow*. London: Penguin Books. (Part 1)

PART A: NORMATIVE DECISION MAKING

Lecture 2: Making Choices

Required:

Lecture Notes.

Complementary Reading:

Clemen, R.T.&Reilly, T. (2014) *Making Hard Decisions*, Cengage-Learning, USA. Chapters 3 and 4.

Lecture 3: Measurement techniques and scales.

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Crawford I.M., *Marketing Research and Information Systems*, FAO, Rome, 1997. Chapter 3.
(<http://www.fao.org/docrep/w3241e/w3241e00.HTM#Contents>)

Lecture 4: Risk Preferences

Required reading:

Lecture Notes.

Complementary reading:

Clemen, R.T.&Reilly, T. (2014) *Making Hard Decisions*, Cengage-Learning, USA. Chapters 14 and 15.



Lecture 5: Time Preferences

Required reading:

Lecture Notes.

Lecture 6: Conflicting objectives

Required reading:

Lecture Notes.

Complementary reading:

Clemen, R.T.&Reilly, T. (2014) Making Hard Decisions, Cengage-Learning, USA.
Chapter 16.

Lecture 7: Multiattribute Utility Models with Interactions

Required reading:

Lecture Notes.

Complementary reading:

Clemen, R.T.&Reilly, T. (2014) Making Hard Decisions, Cengage-Learning, USA.
Chapter 17.

PART B: PSYCHOLOGY AND ECONOMICS IN DECISION MAKING.

Lecture 8: Non-standard risk preferences

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) A Course in Behavioral Economics, Palgrave MacMillan, UK.
(Part III)



Lecture 9: Descriptive Models of Risk Preferences

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) A Course in Behavioral Economics, Palgrave MacMillan, UK. (Part III).

Kahneman, D and A Tversky. 1979. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47 (2): 263-291

Lecture 10: Non-standard valuations.

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) A Course in Behavioral Economics, Palgrave MacMillan, UK. (Part I)

Tversky, A and R H Thaler. 1990. Anomalies: Preference reversals. *The Journal of Economic Perspectives*: 201-211.

Kahneman, Daniel, Jack L Knetsch, and Richard H Thaler. 1991. Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*: 193-206.

Lecture 11: Descriptive models in valuation and choice

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) A Course in Behavioral Economics, Palgrave MacMillan, UK. (Part I)

Tversky, A and D Kahneman. 1991. Loss aversion in riskless choice: A reference-



dependent model. *The Quarterly Journal of Economics* 106 (4): 1039-1061.

Lecture 12: Non-standard time preferences

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) *A Course in Behavioral Economics*, Palgrave MacMillan, UK. (Part IV)

Lectures 13: Descriptive intertemporal models

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) *A Course in Behavioral Economics*, Palgrave MacMillan, UK. (Part IV)

Scholten, Marc and Daniel Read. 2010. The psychology of intertemporal tradeoffs. *Psychol Rev* 117 (3): 925-44.

Lecture 14: Non-standard beliefs

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Angner, E. (2012) *A Course in Behavioral Economics*, Palgrave MacMillan, UK. (Part II).

Tversky, A and D Kahneman. 1974. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185 (4157): 1124-1131.



Lecture 15: Non-standard decision making

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Tversky, A and D Kahneman. 1981. The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* 211 (4481): 453-458.

Lecture 16. Conclusion: Prescriptive Decision Making

Required reading:

Lecture Notes.

Optional reading:

Hsee, Christopher K and Reid Hastie. 2006. Decision and experience: Why don't we choose what makes us happy? *Trends Cogn Sci* 10 (1): 31-7.

Dolan, P., Michael Hallsworth, David Halpern, Dominic King, and Ivo Vlaev. 2010. MINDSPACE Influencing behaviour through public policy.

(<http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/MINDSPACE.pdf>)

Actividades formativas/Educational Activities

Edite el contenido aquí

Evaluación/Assessment

SA1. Class participation 0%-20%

SA2. Supervised projects (optional): 0%-30%

SA4. Final in-class assessment of theoretical and practical content: 50%-100%

Bibliografía y recursos/Bibliography and Resources

Clemen, R.T.& Reilly, T. (2014) Making Hard Decisions, Cengage-Learning, USA.

Wilkinson, N. & Klaes, M. (2012) An Introduction to Behavioral Economics, Palgrave MacMillan, UK. [Find this book in the Library](#)



Universidad
de Navarra

Angner, E. (2012) A Course in Behavioral Economics, Palgrave MacMillan, UK.

[Localízalo en la Biblioteca](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de atención/Office hours

Edite el contenido aquí



Universidad
de Navarra

**Asignatura: International Financial Reporting Standards
(F.Económicas)**

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Introduction

<http://www.unav.edu/asignatura/reportingeconom/>

Advanced International Financial Reporting Standards

Professor: Germán López Espinosa

In a globalized economy, the capital markets around the world must provide high-quality and homogeneous across countries financial information, fulfilling the needs of their users and regulators. The International Financial Reporting Standards, due to their large international acceptance, represent the language able to meet this purpose.

International accounting standards essential for growth

TAKATSUGU OCHI

“Japan has not seen many opportunities to link accounting standards to economic growth, but system design based on the understanding of the importance of financial reporting and the roles of accounting standards is a basic need for any country's growth. This is because confidence in the transparency and the integrity of financial reporting is extremely important for realizing the effective functions of, and efficient asset distribution within, capital markets as well as maintaining the stability of international finance.”

Year: Fourth



Universidad
de Navarra

Level: Advanced

Period: Second Semester

Type of course: Optional. It belongs to the Accounting and Finance stream

Credits: 6 ECTS (European Credit Transfer System) credits

Background required: Accounting I and II

Competences

Basic Competencies (Management and Economics)

BC4. Students should be able to convey information, ideas, problems and solutions to both specialized and general audiences.

BC5. Students should have developed the learning skills necessary to undertake higher programs of study with greater independence.

General Competencies (Management and Economics)

GC5. Developing the capacity for independent critical thought on matters relevant to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC06. Acquiring and improving understanding of the practical aspects of business, including start-up, administration and evaluation.

SC07. Acquiring a deeper understanding of and sharpening skills in fields of study particular to business activities, such as accounting, finance, project management and quality control.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC08. Developing a more sophisticated understanding of accounting techniques.

SC09. Developing a more sophisticated understanding of finance techniques and practices.



Program

Chapter 1: IFRS and US GAAP

Chapter 2: The Equity-Liabilities Distinction

Chapter 3: Consolidated Financial Statements (IFRS 10) and Related Disclosures (IFRS 12)

Chapter 4: Accounting for Business Combinations (IFRS 3) and Consolidated Financial Statements (IFRS 10)

Chapter 5: Joint Arrangements (IFRS 11) and Related Disclosures (IFRS 12)

Chapter 6: Fair Value Measurement (IFRS 13)

Chapter 7: Revenue from Contracts with Customers (IFRS 15)

Chapter 8: Statement of Cash Flows

Chapter 9: Reporting Derivatives. Netting and Off-setting under US GAAP and under IFRS

Educational Activities

- Theoretical and practical classes.
- Real Case studies for analyzing the most complex issues related to IFRS 3, IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12, IFRS 13, IAS 1, IAS 7, IAS 32 and IAS 34.

Assessment

May Examination:

- Mid-term exam: 30%
- Final exam: 40%
- Class participation: 30%

Includes: The presentation of an IFRS project in class (Professor will assign students to groups of 4).

The Professor will also take into account the cases solved and presented in class, questions answered in the theory sessions and problems solved in the practical sessions.

The final grade will be "NO SHOW UP" if the final exam is missed. Any attempt to cheat will be severely penalized.

June Examination:

- Final Exam: 70%



-Class participation: 30%

Bibliography and Resources

Useful Information about Financial Reporting Standards. Links:

- IFRS Foundation:

<http://www.ifrs.org>

- Deloitte IFRS website:

<http://www.iasplus.com>

<http://www.deloitteifrslearning.com>

- Ernst & Young IFRS website:

<http://www.ey.com/GL/en/Issues/IFRS>

- Grant Thornton International IFRS Website:

<http://www.gti.org/Publications/ifrs-publications/index.asp>



Universidad
de Navarra

- KPMG IFRS Institute:

<http://www.kpmgifrsinstitute.com/>

- PWC IFRS publications:

<http://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting/publications/index.jhtml>

@X@buscador_unika.obtener@X@

Office hours

Professor:

Germán López Espinosa (glespinosa@unav.es)

Office: 2200 (Amigos Building)

Office hours: Monday 11.00 - 14.00



Universidad
de Navarra

Asignatura: Valoración de Empresas (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

@X@url_amigable.obtener@X@

Valoración de Empresas (F. ECONÓMICAS)

Facultad: Ciencias Económicas y Empresariales

Departamento: Empresa

Titulación: LADE, Doble (LADE + Derecho), IDM

Carácter de la asignatura: optativa para Ade, Ade+derecho, Economía y Economía+derecho.

Número de Créditos: 6 ects

Profesor titular: David López Da Lama (dlopezdalama@unav.es)

Horario de clase: Lunes de 1500 a 19:00

Aula: 13, primera planta, Edificio Amigos

Periodo lectivo: 11 de enero al 30 de abril de 2016

Periodo de exámenes: 2 de mayo al 18 de mayo de 2015

Competencias

El curso de Valoración de Empresas pretende explicar a los estudiantes dos mensajes principales: i) Las empresas que tienen éxito y prosperan son aquellas que crean valor para sus accionistas y ii) crean valor cuando invierten capital a tasas de retorno superiores a su coste del capital. Estos mensajes son de una aplicación muy práctica dentro de un contexto de gestión de negocios y sirve de guía de cara a la toma de decisiones de gestores.



Con este fin, el curso se centra en explicar los principales métodos y técnicas de valoración de empresas y su aplicación práctica para decidir entre diferentes alternativas de crecimiento, desarrollar una estrategia de cartera de negocios, evaluar operaciones corporativas o diseñar una estructura de capital óptima para una corporación.

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Competencias generales (ECO y ADE)

CG5. Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE06) Conocer y/o profundizar aspectos prácticos de la empresa, tales como por ejemplo, la creación, administración, valoración de empresas etc.

CE07) Profundizar en los conocimientos y/o habilidades de áreas propias del estudio de la actividad empresarial tales como, por ejemplo, la contabilidad, las finanzas, la dirección de proyectos, el control de calidad, etc.

CE11) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa

Competencias específicas optativas (ADE)

CE08) Conocer de forma más avanzada las técnicas contables

CE15) Poseer conocimientos, capacidades o habilidades complementarios a la formación en economía o empresa



Programa

Bloque I: Principios contables fundamentales en la creación de valor: Crecimiento y ROCE

Bloque II: Principales métodos de valoración por descuento de flujos de caja

- Proyección de la evolución futura del negocio
- Estimación del valor residual
- Estimación del coste de capital
- Estimación del valor de activos no operativos
- Otros métodos de valoración comúnmente empleados

Bloque III: Gestión y creación de valor en una empresa

- Fusiones y Adquisiciones
- Capital Riesgo
- Opciones avanzadas

Actividades formativas

El curso ha sido diseñado para que sea práctico, interactivo y con debate y participación de los alumnos en todas las sesiones.

Se entregarán casos y sets de ejercicios que se resolverán durante cada una de las sesiones. La presentación y respuesta de los mismos durante la clase será una parte relevante de la nota.

Las sesiones formativas se dividirán en dos partes:

- (1) Explicación formal del profesor sobre la teoría, introduciendo ejercicios para que los alumnos practiquen durante la clase y presenten sus respuestas y conclusiones.
- (2) Discusiones de los casos que los estudiantes hayan intentado resolver de manera individual y hayan entregado antes del comienzo de la clase por correo electrónico.

El curso de valoración de empresas requerirá en muchas ocasiones del empleo de



la herramienta Excel, por lo que será necesario asistir a clase con el portátil (el cual se usará únicamente cuando así lo indique el profesor).

Al final del curso se realizarán presentaciones en grupos sobre contenidos avanzados de valoración donde los alumnos explicarán al resto de la clase la problemática y la solución desde un punto de vista teórico-conceptual y práctico (ilustrativo)

Evaluación

Convocatoria ordinaria de Mayo:

Examen final de Mayo: 40%

Examen parcial: 20%

Presentaciones de alumnos 10%

Entrega de casos y participación en las sesiones formativas: 30%

Convocatoria extraordinaria de Junio:

Examen de Junio: 70%

Nota acumulada durante el curso: 30%

Bibliografía y recursos

- Libro de consulta recomendado

“Valoración: Medición y gestión del valor” de Tom Copeland y Tim Koller, 2005 [Localízalo en la Biblioteca](#)

- Otra bibliografía de referencia

“Valoración de Empresas” de Pablo Fernández [Localízalo en la Biblioteca](#)

“Manual de Fusiones y Adquisiciones de Empresas” de Juan Mascareñas [Localízalo en la Biblioteca](#)



Universidad
de Navarra

@X@buscador_unika.obtener@X@

Horarios de atención

Lunes: 19 – 21 horas [siempre previo aviso por email a dlopezdalama@unav.es]

Miércoles: 15:00 - 18:00 [previo aviso por email a ssylvia@alumni.unav.es]

Jueves: 10:00 - 13:00 [previo aviso por email a ssylvia@alumni.unav.es]

Despacho 0490 (Edificio Amigos)



Universidad
de Navarra

Asignatura: Marketing management (F.Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentation

@X@url_amigable.obtener@X@

Marketing Management

The competitive environment of today has made companies to re-think their marketing activities and lead the company and brands very differently than before. From marketing responsibilities to Category management there are lots of intuitions, changes and realities that need to be understood to cope with the complexity of this management activity.

This subject deals with the organization of the marketing function today and the way the best companies are facing the tough surrounding they are in: From single product to multi-product; from one brand to many; from selling to others to owned or franchised shops; from high margins to low cost pressure.

Department: Business

Faculty: Economics and Business.

Degrees: ADE, DAE, DEE, IDE, IDM, GEL, GML, Leadership and Governance

Year: 3rd or 4th

ECTS credits: 3

Organization: Second semester, from January to May

Type of course: Advanced

Language: English

Professor: IDE/IDM/GEL/GML/GOV: Xavier Oliver xoliver@unav.es

Competencies: Marketing Resources Management

Competencies of the subject



- Understand and get enough tools to manage Marketing resources in developed companies through their brands.
- Study how brand value is created, both financially as in the consumer minds.
- Recommended for those students that want to fully understand the implications of the different possibilities there are to grow brands and brand portfolios.
- Together with the subject of Business Communications, attendants will have a full practical and theoretical approach to the most innovative and up-to-date companies and their strategical and managerial thinking and organization.

Competences of the degree

- Breaking students frames of reference to open their eyes to innovation in products and services
- Learn how to build company positioning and strategy from the marketing/consumer/ideological viewpoint
- Acquire a large market knowledge and the differences and results of different approaches to brands, marketing and sales.
- Ability to discuss issues that are not only based on numbers but also on creative thinking
- Group working and presentation skills are enforced.

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Program

Chapter 1. Brand Management to Brand Leadership. Reasons for a big jump ahead

Evolution of the theories of marketing and brand management to category management.

Chapter 2. Brand value



How Brands are valued, including emotional aspects as consumer loyalty.

Chapter 3. Brand Identity

Understand what makes a brand valuable to the consumers: the brand infrastructure (name, design, logo) and the superstructure (advertising messages and values attached to the brand)

Chapter 4. Brand Architecture

Work on the different models used by multinational brands to manage their brands through their architecture: from the most simple to the complex ones. From the centralised to the autonomous ones.

Chapter 5. Brands Beyond Advertising

How does advertising help brands and what is even better than that: value creating around a brand. Having marketing in the center of the company decisions.

Chapter 6. Global Brand Management

Analyse what it takes to manage brands in the multinational scene. The minimum common multiple of brands.

Actividades formativas

In this section the overall methodology of the subject is detailed and hours of student workload are estimated.

There will be classroom activities and non-face activities:

1. Classroom activities (20 total hours). Cases will be used in 10 sessions and workshops on the remaining 10. There will be no lectures but only the closings of every single session in the form of 10/15' summary and theory of applicable.

a) Practical classes. All 20 will be practical. Students will have to study the cases and work in groups to prepare presentations following the case's themes.

c) Presentation of work. Students will present 10 subjects that will previously have prepared in groups

d) Exams. One final examination for those who have not attended or failed in their class participation.

2. Non face activities. The main activity will be personal study of the cases and the group work for the workshops.



Evaluation

Evaluation will be composed of 40% class participation, 20% assignments and group presentations and 40% a final exercise.

Ordinary evaluation:

1. Class participation: 40%.
2. Group assignments: 20%
3. Final exam: 40%. 2 hours.

Extra-ordinary evaluation:

In case the student do not pass the subject in the ordinary evaluation, he/she will have to go to the extraordinary evaluation. The exam will be 70 %, and the rest of the grade will be given by its work during the course (attendance and participation 40% and 20% for group presentations).

Bibliography

Brand Leadership: Building Assets in an Information Economy. Aaker, David A; Joahimstahler, Eric. 2.000

La marca y sus circunstancias: Guía completa del brand management. Toro, Juan Manuel, Deusto-CIEC 2009 [Localízalo en la Biblioteca](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Professor consultancy hours

Wednesdays (before class) from 9 to 11a.m.



Asignatura: Country and City Branding (F.Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

City Branding

Country and City Branding (F.Económicas)

Branding strategy and techniques are increasingly becoming the preferred approach to identify and take advantage of the main city and country assets. Place branding allows cities and countries to increase citizens' satisfaction, attracts additional flows of investment, human capital and tourism.

In this course we will discover the basic tools for identifying place brand identity, image and positioning. We will present the main elements of place branding strategy.

Students will be asked to carry on practical study cases during the semester. The specific approach of year 2016 will be City branding: culture and arts.

This is a 3 ECTS course.

Semester: Spring 2016 (January-May 2016)

Teaching Hours: Thursday, 12 to 14. Room 07 (ED. Amigos)

Language of instruction: English

Syllabus

1. The Roadmap
2. Benefits from Branding a City
3. Identification of City Assets
4. About Branding. Storytelling. Co-Branding
5. Market Analysis. City rankings
6. Strategic Analysis. Strengths, Weaknesses, (Opportunities, Threats)
7. Branding Strategies for City Brands

Assignments of the course project carried out by the students:

Assignment #1: identification of city assets

Assignment #2: Image and reputation analysis

Final analysis (final exam): a strategy for my city

Evaluation



Universidad
de Navarra

70% assignments, participation items,
short presentations, case study

30% final exam

The grading of the students presentations will be leveraged by a factor, according to class attendance and participation.

Factor 1.1 : 100% points

Factor 1.0: 80-99%

Factor 0.9: 70-79%

Factor 0.75: 60-69%

Factor 0.5: Less than 60%

Retake exam, if failed (June 2015)

70% oral and written presentations during the semester in class.

30% Final exam.

If students do not present the assignments during the semester it is quite impossible to pass the course in the retake session, as the final exam counts 30% and it is not possible to redo the assignments after the course ends, as assignments require presenting them in front of the class.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Negotiation (F.Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Overview

@X@url_amigable.obtener@X@

NEGOTIATION

Department: Business

School: Economics and Business

Degrees: Economics and Business Administration

Study plan: All

Year: 3rd and 4th

Organization: Second semester (January - May)

ECTS credits: 3

Type: Optional

Language: English

Instructor: Jesús Jorge Martínez y Ronquillo (jmronquillo@unav.es)

Overview:

Countless books and articles offer advice on the process of negotiation and avoiding missteps at the bargaining table. This subject needs a deep practical approach. Some of the costliest mistakes take place before negotiators sit down to discuss the substance of the deal. That's because they often take for granted that if they bring a lot of value to the table and have sufficient leverage, they'll be able to strike a great deal. While negotiating from a position of strength is certainly important, many other factors influence where each party ends up. This course will present four factors that can have a tremendous impact on negotiation outcomes and provides guidance on what negotiators should be doing before either side starts worrying about offers, counteroffers, and bargaining tactics. I learned these ideas from Harvard Business School professor Deepak Malhotra, who advises negotiators to resolve process



before substance, set expectations, map out the negotiation space, and control the frame. By following those steps, or students will learn how position themselves for success at the bargaining table.

Competences and Objectives of the course

Negotiators often fail to achieve results because they channel too much effort into selling their own position and too little into understanding the other party's perspective. To get the best deal -or, sometimes, any deal at all- negotiators need to think like detectives, digging for information about why the other side wants what it does. This investigative approach entails a mind-set and a methodology, say Harvard Business School professors Malhotra and Bazerman. Inaccurate assumptions about the other side's motivations can lead negotiators to propose solutions to the wrong problems, needlessly give away value, or derail deals altogether.

To reach our goals, the acquisition of knowledge and its application to real business cases, this course will be developed over 15 sessions organized into four modules, which will be managed in each of the issues as follows.

Basic Competencies (Management and Economics)

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

General Competencies (Management and Economics)

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC10. Applying the knowledge, skills and competencies acquired in the areas of economics and business in internships.

SC11. Acquiring knowledge, skills and abilities that are complementary to education and training in economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC14. Applying the knowledge, skills and competencies acquired in the areas of economics and business in internships.

SC15. Acquiring knowledge, skills and abilities that are complementary to education and training in economics and business.

Content and structure of the course

DATE / HOUR

SUBJECTS

Hours CASES



12 / JAN / 2016 12:00 - 14:00	1	Course structure and main dynamics Basic rules and evaluation. The case method.	2,0	NEG –10ENG07 INTERTEX: choosing a new boss (UNAV)
19 / JAN / 2016 12:00 - 14:00	2	SUBJECT 1: Preparation: Building the Foundations for Negotiating. Applying original ideas to a real case.	2,0	NEG –10ENG07 INTERTEX: choosing a new boss (UNAV)
26 / JAN / 2016 12:00 - 14:00	3	SUBJECT 2: - Key steps preparing negotiations.	2,0	ESMT-311-0120-1 Nord Stream & Danish (A)
2 / FEB / 2016 12:00 - 14:00	4	- Distributive Bargaining: A Strategy for Claiming Value - Integrative Negotiation: A Strategy for Creating Value	2,0	ESMT-311-0120-4A Nord Stream & Danish (B) for Nord Stream ESMT-311-0120-4B Nord Stream & Danish (B) for Danish
9 / FEB / 2016 12:00 - 13:30	5	1st short term exam	1,5	No previous reading case
16 / FEB / 2016 12:00 - 14:00	6	SUBJECT 3: - International Negotiations: Managing Culture and Other Complexities	2,0	ESMT-711-0122-1 Motors for Munchao (A)
23 / FEB / 2016 12:00 - 14:00	7	- Negotiation in cross cultural environments. - Importance and use of Information in Negotiaton	2,0	ESMT-711-0122-4A Motors for Munchao (B) brief for Euroland ESMT-711-0122-4B Motors for Munchao (B) brief for Munchao
1 / MAR / 2016 12:00 - 14:00	8	SUBJECT 4: - Improving negotiation skills. - Individual Differences: How Our Unique Qualities Affect Negotiations	2,0	9B11C045 - Anjali Kuman Negotiating a Job Offer (A) (IVEY)



8 / MAR / 2016 12:00 - 14:00	9	SUBJECT 5: - The importance or preparation and planning - Effective behaviors in negotiation	2,0	R1404K Negotiating a job offer (HARVARD)
15 / MAR / 2016 12:00 - 13:00	10	- Closing Deals: Persuading the Other Party to Say Yes - Decision Making: Are We Truly Rational?	2,0	9B05C011 - Job Offer Negotiation - recruiter (IVEY) 9B05C012 - Job Offer negotiation - applicant (IVEY)
22 / MAR / 2016 12:00 - 14:00	11	2nd short term exam	2,0	No previous reading case
5 / APR / 2016 12:00 - 14:00	12	SUBJECT 6: - Multiparty Negotiations: Managing the Added Complexity - Ethics: Right & Wrong Do Exist When You Negotiate	2,0	5-406-752 Google and the Government of China (KELLOG)
12 / APR / 2016 12:00 - 14:00	13	- Managing Others Who Play Dirty and Saying No to Those Who Play Nice - Power and Influence: Changing Others' Attitudes and Behaviors	2,0	8B09C007 A Tattle Tale? (IVEY)
19 / APR / 2016 12:00 - 14:00	14	SUBJECT 7: - Managing hardball tactics - Communication: The Heart of All Negotiations	2,0	9B12C046A - The Cinnamon Sales Negotiation - seller (IVEY) 9B12C046B - The Cinnamon Sales Negotiation - buyer (IVEY)
26 / APR / 2016 12:00 - 14:00	15	- Understand cognitive bases in negotiation tasks - Third Party Intervention: Recourse When Negotiations Sputter or Fail?	2,0	9B15C014 - Wild Cat Strike (IVEY)
/ MAY / 2016 to be confirmed	EX	Final exam	2,5	No previous reading case

Case Learning Objectives & Abstracts

Following is described all the learning objectives as well as abstracts of each one of the cases we will discussing along the course:

1. NEG –10ENG07 INTERTEX: choosing a new boss

Learning Objectives: This case was written for use in the introductory class to a business ethics course. However, has huge potential for use in lessons on



negotiation and conflict resolution, and in team dynamics. The subject of plagiarism and a poorly contributing group member to group assignments is one that resonates deeply with students pursuing any course that emphasizes group work as a necessary component of the course assessment. The case has practical relevance to the working world inasmuch as the incident can occur in that context.

Olegario Vázquez Real was both CEO and President of one of the most international companies in the Spanish textile sector, Intertex. He just had finish a meeting with his broker in the personal banking branch of Banif. Intertex's share price had showed an excellent quote in spite of the Spanish economic crisis. The announcement of another good dividend as well as the information circulated in the bulletins of the Madrid Stock Exchange (provided by the CNMV), was supporting that trend. Suddenly, Olegario dies in Madrid. The company need urgently a new commander, and the board should vote for him. Before proceeding to the voting, the widow of Vázquez asked that all the candidates to do a brief exhibition of their points of view about the future of Intertex, trying to give response to the following question: What would you do if were elected the new President of Intertex?

2. ESMT-311-0120-1 Nord Stream & Danish (A)

Learning Objective: we will use this case in its two-party form for the introductory negotiation concepts. It serves to understand the steps in preparing negotiations (defining own interests, improving own alternatives, determining the other party's best alternative to a negotiated agreement (BATNA), defining a win set and the objective for the negotiation); to understand the difference between distributive and integrative negotiations, specifically to demonstrate the potential for joint value creation in negotiations with public authorities; and to understand the process of negotiation in European cross-border projects.

The case describes the situation of Dirk von Ameln, the permitting director of Nord Stream, in his negotiation efforts to obtain the national permits for the construction of the Nord Stream pipeline. In order to procure the Danish construction permit, Dirk had to reach an agreement with the Danish fishermen, who were fearful of a negative impact on their trade from the construction and operation of the pipeline. This case serves to understand the steps in preparing negotiations; the difference between distributive and integrative negotiations. The case will also be used to analyze different approaches to negotiations and their implication for current negotiation strategies.

3. ESMT-711-0122-1 Motors for Munchao (A)

Learning Objective: This case is very effective and popular when used in a class with culturally diverse groups. We will get personal experience in intercultural negotiations discussing a real problem. The case will be used to discuss/introduce topics such as: business ethics in intercultural/cross-cultural negotiation, mechanics of negotiation, increasing the pie in a negotiation, intercultural/cross-cultural management, and B2B sales of technological products.



The case describes the joint venture negotiation between Mr. Hartmut Holgebretsen, vice president of sales at Euroland Motors, in the English-speaking country of Norland, and Mr. Wu Chang, deputy president at Munchao Motors Import (MMI) in Munchao. It serves as information for a negotiation exercise. The negotiation takes place after the agreement on an initial letter of intent. However, MMI wanted to reopen a few issues before signing a final contract on the import of gas and diesel engines. The case contains “General information” that is available to both negotiation parties. In separate case supplements, Supplement (A): “Negotiation brief for Euroland Motors” and Supplement (B): “Negotiation brief for MMI,” the two parties receive confidential information that is exclusively for them and should not be made available to the other party before the negotiation exercise.

4. 9B11C045 - Anjali Kuman Negotiating a Job Offer (A)

Learning Objective: We will use this case to discuss how to negotiate a job offer from a potential employer. At the end of the (A) case, students can create a plan for Anjali on how she should approach the negotiation and exactly what she should say to the employer. At the end of the (B) case, students can assess the outcome and draw implications for their own job search and negotiation efforts. An opportunity also exists to discuss whether gender is a factor that affects negotiation processes and outcomes.

Anjali Kumar receives her first job offer after graduation at an organization she admires, with interesting work and good benefits, but the salary is low. Also, she is unsure whether the position offers any advancement opportunities. At the end of the (A) case, Anjali has to decide whether to accept the offer, decline it, or try to negotiate a better offer, even though she has received no other offers at the time.

5. 9B05C011 - Job Offer Negotiation - recruiter / applicant

Learning Objective: We will learn from a good professor of negotiation at Harvard Business School, 15 specific pieces of advice for job candidates: (1) Don't underestimate the importance of likability. (2) Help prospective employers understand why you deserve what you're requesting. (3) Make it clear that they can get you. (4) Understand the person across the table from you. (5) Understand his or her constraints. (6) Be prepared for tough questions. (7) Focus on the questioner's intent, not on the question. (8) Consider the whole deal. (9) Negotiate multiple issues simultaneously, not serially. (10) Don't negotiate just for the sake of negotiating (a common pitfall for recent graduates). (11) Think through the timing of offers. (12) Avoid, ignore, or downplay ultimatums. (13) Remember that your interviewer isn't out to get you. (14) Stay at the table. (15) Maintain a sense of perspective.

Job Offer Negotiation is a role play between a job applicant and a recruiter. It is intended to illustrate the importance of preparation and planning; integrative



negotiation in the context of job offers, and specific behaviors that contribute to effective negotiation.

6. 5-406-752 Google and the Government of China

Learning Objective: In this case we will analyze a negotiation from the perspective of each party when one is a government and the other a private-sector organization; a sub point here is the difference between short-term and longer-term interests. To address the difficulties of balancing business ethics and financial objectives; an important point here is to address what it means to be ethical in a for-profit business environment. To understand the long-term effects of short-term actions.

Based on the negotiation between Google and the Chinese government to allow access by Chinese citizens to a high-speed Chinese version of the Google search engine. In order to reach agreement with the Chinese government, Google had to agree to allow the government to censor access to some sites turned up by Google's search engine. In agreeing, Google compromised its open-access policy. There were inquiries into the agreement by the U.S. Congress and some outcry from U.S. citizens.

7. 8B09C007 A Tattle Tale?

Learning Objectives: This case was written for use in the introductory class to a business ethics course. However, has huge potential for use in lessons on negotiation and conflict resolution, and in team dynamics. The subject of plagiarism and a poorly contributing group member to group assignments is one that resonates deeply with students pursuing any course that emphasizes group work as a necessary component of the course assessment. The case has practical relevance to the working world inasmuch as the incident can occur in that context. The case also serves as a good reminder to students about plagiarism. It provides opportunities for clarification and discussion on what exactly constitutes plagiarism and the professors'/universities' stand on the matter.

T.J., an undergraduate at a business school, was upset to find a group mate's contribution to his group project containing plagiarized and poorly paraphrased content (also without any citation as to source in some instances). T.J. and four others had to work with K.C., the errant group member, on three group projects that together made up 30 per cent of the final mark for the course. In particular, T.J. was upset by the shoddy corrections provided by K.C. when his error was highlighted. T.J. was also appalled at K.C.'s nonchalant attitude towards plagiarism and the group projects, especially after discovering that K.C. had done the same on their first group project. T.J. felt strongly that the matter should be brought up to the course professor but two of his group mates disagreed, fearing that the group harmony would be adversely affected, thus jeopardizing their last group project, which carried significantly higher weight at 20 per cent. The remaining two group mates did not

seem to consider the matter a serious one. T.J. wondered what the right thing to do would be.

8. 9B12C046A - The Cinnamon Case: Sales Negotiation

Learning Objectives: This case focuses on a negotiation process wherein the only factor is price. This role play can serve as a base for future complex negotiation cases and as a vehicle for introducing the class to negotiation in a gradual manner. The objective of the case is for both sides to maximize their value from the negotiation process based solely on the information that they have at hand. The learning comes from each student actually playing the role of either a buyer or seller and then comparing their own team's performance with those of the other teams in the class.

The case presents a role play between a buyer and a seller who must negotiate a price for a perishable but rare commodity. The case covers the dilemma faced by buyers and sellers when they are in possession of limited information but must still attempt to negotiate a best-case scenario for themselves.

9. 9B15C014 - Wild Cat Strike

Learning Objective: The case uses both qualitative and quantitative bases to demonstrate how negotiation theory relates to a practical instance of negotiation. Learning is delivered using qualitative theoretical bases as enacted and depicted through the medium of a role play simulation coupled with quantitative data from scoring sheets.

With over one million employees, Mega Railway Network is one of the largest recruiters in the world. As the result of criminal activity in one of its largest rail yards, a worker lost his life in the line of duty. The circumstances of the incident have led to a high-stakes strike action by workers at one of its busiest rail depots. As the divisional operations manager, chief transportation manager or the head of locomotive engineers (drivers), you must reconcile differences between management and staff or risk stalling the hundreds of freight and passenger trains that pass through each day. As a worker, you need safety and other concerns addressed.

We also are going to use in some point of the course the following two cases:

- 1) 9B11M104 The Case of Piracy in Somalia (IVEY)
- 2) HBS-9899026 Kidnapping negotiation (Harvard)

Assessment



I. Assessment Criteria

The final marks will consist of the following concepts:

1. Class participation 30%: The quality and consistency of the participation will be marked. A high frequency of low quality will have a low rating. The quality is obtained by concise and successful answers as a result of a careful preparation of the case & the other materials in the group sessions. The numbers will be obtained depending on the average level of the group participation. This 30% is composed of two parts; 20% is individual participation and is obtained within the classroom average. The other 10% is achieved while working within a team through and obtained from your performance in the role playing exercises (or In-Class Negotiations).

In-Class Negotiations. During the semester, you will participate in several negotiation role plays with your fellow classmates. Your grade will solely depend on your performance in these negotiations. This is your chance to apply what we discuss in class and to prove that you can be a successful negotiator.

In-class participation is so important for this class that it has been given a 30% weight towards your final grade. Simply asking questions during class or session is not considered as participation. A valuable contribution should meet some of the following criteria:

- It provides a new idea, a new piece of information or a new perspective on the problem under study
- It synthesizes ideas presented previously, underlying possible relations, consistencies or inconsistencies among them
- It questions the validity of the underlying assumptions
- It raises new questions that might in turn raise other new ideas
- It contributes to the maintenance of group dynamics, establishing a thought-provoking atmosphere, or resolving possible conflicts among other participants
- It shows that the person has listened to and tried to understand other people's contributions



2. Quizzes, 20%: These are short quizzes (5 to 10 minutes' maximum). These quizzes assess the quality of the individual preparation of the lesson, through concrete questions of the case or the material which is indicated for the previous study of each lesson. The Quizzes are random and will take place in at least 1/3 of the all amount of practical cases that we are going to study during the whole course. When they take place, they will begin at the designated start time of the lesson, punctually. The total mark obtained is the average of individual scores on each quiz. We recommend using these evaluations as a proof to self-assess individual study.

3. Two short term exams, 20%: A midterm exam will take place throughout the course. It will be notified a week in advance, both the content and schedule it. Unlike the quizzes, midterms are not intended to measure the preparation of a case. It evaluates the application of key ideas seen in class to a new case. We recommend using this partial evaluation as a means to seek feedback or to locate the areas requiring special effort dedication or individual study.

4. Final exam / term paper, 30%: There is no figure of "exempt" of the final exam. The exam items will be a mix of basic/theory concepts as well as applied questions to a case. This exam is accumulative and will have a structure very similar to the two midterms exam. The date and time of this review have been determined by the Academic Department and is available on the Academic Coordination of the School of Economics and Business. You will receive a specific document with instructions and rating criteria for this exam/final assessment.

Negotiation is built on applying ideas. The ideas originated from scientists and practitioners from around the world. For this course, the ideas are more important than the people who generated the ideas. Thus, with a few exceptions, I will not require you to memorize the names of researchers or the dates that studies were conducted. The small exceptions are scientists who have made a substantial contribution to negotiation, so much so that their names appear frequently in the material.

Bibliography and Resources

We do not recommend investing part of your limited time-study in further reading from textbooks. It is worth spending the **most time doing a depth analysis of the case and the assignment questions provided for each case**. Normally, some additional recommended reading will be handed in for each

session, but in that case will be also provided by Professor

1. [NEG –10ENG07 INTERTEX: choosing a new boss](#) -> University of Navarra, Spain
2. [ESMT-311-0120-1 Nord Stream & Danish \(A\) and \(B\)](#) -> European School of Management and Technology, Germany
3. [ESMT-711-0122-1 Motors for Munchao \(A\) and \(B\)](#) -> European School of Management and Technology, Germany
4. [9B11C045 - Anjali Kuman Negotiating a Job Offer \(A\) and \(B\)](#) -> Ivey Business School, Canada
5. [9B05C011 - Job Offer Negotiation - recruiter / applicant](#) -> Ivey Business School, Canada
7. [5-406-752 Google and the Government of China](#) -> Kellogg School of Management, USA
8. [8B09C007 A Tattle Tale?](#) -> Ivey Business School, Canada
9. [9B12C046A - The Cinnamon Case: Sales Negotiation - seller / buyer](#) -> Ivey Business School, Canada
10. [9B15C014 - Wild Cat Strike](#) -> Ivey Business School, Canada

Almost every one of this cases will be supported by role playing exercises in classroom. All appropriate instructions and Assignment Questions will be also provided in the right moment by the professor. And there are also several lectures that will be essential part of the case preparation for sessions:

- I. [ASEN -114-E NEGOTIATION 1. BASIC CONCEPTS](#) (IESE Note)
- II. [IIR088 Five essential strategies to creative negotiation](#) (Expert Insight - IESE)
- III. [R1512D Control the negotiation before it begins](#) (Harvard Business Review)
- IV. [R0709D Investigative Negotiation](#) (Harvard Business Review)

All the four will be supplied to you in the course.

Since this is a case oriented course, we do not recommend you spend many time in additional book readings, cause every theoretical and technical concepts will be provided in the readings listed above. But if any of you has the intentions of going deeper in the subjects discussed in the class,



Universidad
de Navarra

I recommend you the following Bibliography:

A. Johnson, Ralph A. (1993). *Negotiating Basics: Concepts, Skills and exercises*. SAGE Publications. ISBN: 0-8039-4051-3 [Find it in the Library](#)

B. Fisher, R. & Ury, W. (2012). *Getting to Yes: Negotiating an Agreement Without Giving In*. Random House. ISBN: 9781847940933 [Find it in the Library](#) (other edition)

C. Hames, D. S. (2011). *Negotiation: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions*. SAGE. ISBN: 9781412973991 [Find it in the Library](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Office Hours

Offices of Associate Professors, second flour in Amigos Building.

Tuesday: 9:00 am - 12:00 pm. Other times by appointment.

Please feel free to contact me by email, linkedin, skype, or twitter in order to make any appointment.

Jesús J. Martínez y Ronquillo
Professor of Management
School of Economics & Business
Delegate for Mexico
Pamplona campus. 31009 - Navarre, SPAIN
Phone / whatsapp: + 34 648.471.522
[LinkedIn](#) | [Twitter](#) | [Skype](#) (jimronquillo)



Universidad
de Navarra

Asignatura: Recursos Humanos (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

mrecaldev@unav.es

Recursos Humanos

La esencia de esta asignatura no es lo que los recursos humanos deben ser, sino qué tiene que saber alguien que gestiona una empresa sobre dirigir personas. Entre las habilidades directivas una y la más importante es aprender a tratar con personas. Y esta no es ninguna ciencia exacta, es impredecible y eso la hace tan apasionante ¿Qué es gestionar personas? Se trata de sacar lo mejor que lleva cada uno.

Duración: segundo cuatrimestre

Créditos ECTS: 6

Profesor: Mónica Recalde mrecaldev@unav.es (responsable)

Horario: martes 8-12 h

Lugar: aula 05

Curso: 3º, 4º

Semestre: segundo

Caracter asignatura: optativa

Grado: Administración y Dirección de Empresas (ADE), doble grado ADE y Derecho



Universidad
de Navarra

Idioma: Español

Departamento: Empresa

Facultad: Económicas y Empresariales

Competencias

El alumno deberá ser capaz de alcanzar las siguientes competencias:

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Competencias generales (ECO y ADE)

CG2. Identificar, integrar y utilizar los conocimientos adquiridos en el argumento, discusión o resolución de problemas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE08) Conocer y/o profundizar en distintos aspectos de la cultura actual, como por ejemplo, literatura, religión, arte, etc

CE09) Dialogar de manera integradora sobre temáticas diversas en contextos humanísticos

Competencias específicas optativas (ADE)

CE12) Conocer y/o profundizar en distintos aspectos de la cultura actual, como por ejemplo, literatura, religión, arte, etc



CE13) Dialogar de manera integradora sobre temáticas diversas en contextos humanísticos

Programa

Tema 1. Introducción. De la función de recursos humanos a la dirección de personas. Desarrollo histórico, perfiles profesionales y competencias del director de recursos humanos. Conceptos básicos.

Tema 2. Liderazgo de dirección de personas y habilidades. La ideología y cultura organizacional como catalizador, gestión del cambio, necesidades-satisfacción y conflictos.

Tema 3. Gestión del conocimiento organizacional. Estimular la innovación y formación dentro de la empresa. Necesidades y tipología.

Tema 4. El liderazgo relacional y su influencia en la gestión de las personas. La comunicación en el ámbito interno de las organizaciones, el arte de escuchar a los empleados.

Tema 5. Procesos de selección del personal. Análisis de los puestos de trabajo, preparación, etapas y técnicas e instrumentos de recogida de información.

Tema 6. Principios de evaluación de personas. Problemas frecuentes, objetivos y criterios de evaluación.

Tema 7. El trabajo en equipo en las organizaciones. Análisis de problemas y toma de decisiones, instrumentos de coordinación y efectividad.

Actividades formativas

- **Clases presenciales 60 horas:** las actividades en dichas clases serán
 - Clases teóricas donde se desarrollará la materia de los temas del programa
 - Discusión de casos de empresa
 - Ejercicios individuales y de grupo
- **Trabajos dirigidos individuales y de grupo, 31 horas:** los trabajos serán:
 - Trabajos individuales y de grupo: prácticas que periódicamente el profesor pedirá a los alumnos
 - Lectura y preparación de casos
- **Evaluación, examen final, estudio 59 horas:** bibliografía obligatoria planteada en el manual + apuntes de clase (diapositivas + explicaciones)
- **Total horas: 150**

Evaluación

Convocatoria ordinaria: Para hacer esta ponderación será necesario, al menos, obtener un cinco en el



examen final.

- **Participación en clase** 10%. Se valorará el interés individual que se manifestará tanto en la asistencia a clase, como las preguntas hacia el profesor, los comentarios que puedan agregar contenido al temario y la correcta resolución de casos. Para la obtención de este punto completo será requisito la elaboración de una crítica sobre una de las lecturas recomendadas en clase.
- **Asistencia** a clases teóricas y discusión de casos. Cada falta de asistencia reducirá en 0,2 puntos la nota final.
- **Evaluación parcial presencial de contenidos teóricos y prácticos. Resolución de casos, ejercicios** individuales y de grupo 15%, **pruebas sorpresa** 15 %. Resolución de casos con propuestas originales especificando la relación con la teoría vista en clase, las prácticas individuales se valorarán teniendo en cuenta su correcta fundamentación teórica además de la presentación y la corrección ortográfica. Igualmente se realizarán aleatoriamente pruebas sorpresa en clase respecto a la materia vista en los apuntes y los correspondientes temas del libro.

Ejemplo de ejercicio: diseñe un plan de formación, prepare una entrevista de selección para un candidato a un puesto determinado

- **Evaluación final presencial de contenidos teóricos y prácticos. Examen final** 60%. Las respuestas deberán ser concisas apuntando el contenido que se pregunta, bien argumentadas y apoyadas en el material de clase y la bibliografía. Igualmente se tendrá en cuenta la presentación y corrección ortográficas.

Los ejemplos de preguntas del examen serán explicados en clase.

Convocatoria extraordinaria

Examen final. 100%. Las respuestas deberán ser concisas apuntando el contenido que se pregunta, bien argumentadas y apoyadas en el material de clase y la bibliografía. Igualmente se tendrá en cuenta la presentación y corrección ortográficas.

Bibliografía y recursos

Bibliografía básica y obligatoria:

- **Dirección de personas: un timón en la tormenta (2a. ed.)***. Baguer Alcalá, Ángel. Ediciones Díaz de Santos. [Localízalo en la Biblioteca](#) (versión electrónica)

A continuación se relacionan los temas de clase con los capítulos del libro de estudio obligatorio.

*La numeración de los capítulos se corresponde con la edición segunda que se recomienda en la bibliografía.



Tema 1. Introducción. Capítulo 1: la compleja gestión de la Dirección de Personas

Tema 2. Liderazgo de dirección de personas y habilidades. Capítulo 5: El Liderazgo. Capítulo 10: las motivaciones humanas (sólo páginas 220-249)

Tema 3. Gestión del conocimiento organizacional. Capítulo 12: La formación.

Tema 4. El liderazgo relacional y su influencia en la gestión de las personas. Capítulo 11: La comunicación

Tema 5. Procesos de selección del personal. Capítulo 2: Reclutamiento, contrato de trabajo y acogida.

(El resto del temario se estudiará a través de los apuntes de clase)

Bibliografía complementaria

- Radical. El éxito de una empresa sorprendente. Ricardo Semler. Gestión 2000
- Patologías en las organizaciones. Javier Fernández Aguado. LID Editorial
- Qué persona para qué puesto: el método de la entrevista estratégica para seleccionar a los mejores / Richaard Camp, Mary E. Vielhaber, Jack L. Simoneti ; [traducción, Germán Orbegozo. Bilbao : Ediciones Deusto, D.L. 2002. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Comunicación interna en la práctica: siete premisas para la comunicación en el trabajo / Manuel Tessi. Buenos Aires, Argentina : Granica, 2012. [Localízalo en la Biblioteca](#) (versión electrónica)

Revistas de Recursos Humanos

- [Recursos Humanos Magazine](#)
- [Observatorio de Recursos Humanos](#)



Universidad
de Navarra

Blogs

- [Talento en Expansión](#)
- [Sobre personas y organizaciones](#)

Asociaciones de Recursos Humanos

- [AEDIPE](#)
- [Society for Human Resource Management](#)
- [Professionals in Human Resources Association](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de atención

Profesora Dña. Mónica Recalde

Despacho: 2210

Horario: Lunes: 13 -14.30 h (cita previa por email)



Universidad
de Navarra

Asignatura: Doing Business in Africa (F. Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Introduction

@X@url_amigable.obtener@X@

Doing Business in Africa (F. Económicas)

This course aims to provide students with an overview of critical aspects of doing business in Africa to develop effective business strategies for the African continent and in the specific regions; to identify business opportunities and risks; to develop effective marketing concepts; to assess the different legal business environments; and to become sensitive to the cultural aspects of negotiation as well as to the business ethics and social responsibility in the African context. The course also includes the analysis of the political and macroeconomic environments in Africa

Faculty: Dr. Robert Mudida (Prof. Mudida's [profile](#) at Strathmore Business School)

Type of Course: Elective (open to all economics, business and management students)

ECTS: 3

January-February 2016

Class times are Monday, at 17:00-19:00 (room 6) and Wednesday, at 10:00-12:00 (room 14)

Prerequisites & Expectations:

There are no formal prerequisites for this course. This course will focus on the application of general business and economic principles and tools for an analysis of business in Africa. Students will be able to reflect on the performance of standardized business and economic concepts in the complex environment of the emerging, but often politically less stable economies of the African continent. The course is relevant for students who aim to work in the African context, but also more generally, to learn something about the African continent beyond the international business media.

Owing to the combination of teaching methods (lecture, cases, group project), the course will be highly interactive. Students are required to attend all classes, which is



necessary in order to achieve a high overall grade. We expect students to be prepared for the case discussions and to participate actively in the class discussions.

Competences

Basic Competencies (Management and Economics)

BC4. Students should be able to convey information, ideas, problems and solutions to both specialized and general audiences.

BC5. Students should have developed the learning skills necessary to undertake higher programs of study with greater independence.

General Competencies (Management and Economics)

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC06. Acquiring and improving understanding of the practical aspects of business, including start-up, administration and evaluation.

SC07. Acquiring a deeper understanding of and sharpening skills in fields of study particular to business activities, such as accounting, finance, project management and quality control.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC10. Developing a more sophisticated understanding of business in theory and practice in areas such as administration and decision making.

SC11. Developing a more sophisticated understanding of basic tools for the planning, programming and control that make business activity possible.

Program

An Overview of the Sessions of the Doing Business in Africa Course



- 1. Fundamental characteristics of African Markets:** Africa is now considered as one of the most attractive emerging markets. This session will examine the fundamental characteristics of African markets and to provide a comparison with other developing country markets such Latin America and Asia. Key aspects to be considered include Africa's fast growing middle class, demographic trends in Africa, the presence of family conglomerates, Africa as a critical sourcing destination, and the regulatory barriers in African markets.
- 2. The changing political environment in Africa:** This session considers the evolution of the African political environment for the past five decades. The key periods considered will be the initial post-independence optimism, which was followed by a long period of political decline up to the early 1990s. Post-Cold War political developments in African states represent a third liberation for many African states. The last decade has seen a consolidation of political gains in many African states with a transition from extractive to more inclusive institutions in many African states.
- 3. The evolving macroeconomic context in Africa:** Since the turn of the century the macroeconomic performance of many African countries has considerably improved based on key macroeconomic indicators such as economic growth, public debt and inflation. This session will consider how the African macroeconomic context has evolved and the implications of these developments for doing business in Africa.
- 4. The changing geo-strategic importance of Africa:** This session will consider the changing geo-strategic importance of African states with the renewed interest in Africa by global powers such as the United States and China
- 5. Identifying opportunities in African markets:** This session will consider methods of evaluating business opportunities in African markets. It will consider how companies can assess a country's potential. The interpretation of key economic indicators such as Gross Domestic Product, current account deficits and budget deficits in the African context.
- 6. An overview of high potential sectors in Africa:** agri-business, minerals, services, renewable energy, and water.
- 7. Risks of doing business in African markets:** Despite considerable business opportunities in many African markets, certain risks remain. This session will consider key risks for doing business that still remain in the African context including political risk, policy risk and economic risk. Institutional voids are also considered in the African context.
- 8. The legal environment of doing business in Africa:** This session compares the distinct legal environments in Anglophone, Francophone and Lusophone Africa and considers the implications of these legal environments for doing business.



9. **Strategic options for doing business in Africa:** This session considers concepts, strategy formulation and implementation in relation to doing business in the African context.
10. **Effective Marketing in the African context:** This session provides insights into the mind of the African consumer. It considers relevant marketing concepts and their application in the African context.
11. **Doing business in different regions of Africa (a regional taxonomy):** Doing business in West Africa, Southern Africa, Eastern and Central Africa and North Africa.
12. **Cultural aspects of negotiation in Africa:** To negotiate effectively in the African context it is vital to keep in mind cultural aspects that are unique to the African context broadly and also those specific to different regions within Africa. This session considers key aspects of the culture in different regions and states within Africa that are vital to consider.

Educational activities

The course aims at enhancing students' conceptual and practical knowledge about doing business in Africa. To provide a solid foundation considerable conceptual work will be done to look at the specifics of concepts such as political economy, risk, marketing and strategy in Africa. The conceptual work will be reinforced with applications from all over the African continent. After an introduction to the case method various case studies will be used to illustrate critical concepts in the African context.

The course will consist of the following elements:

- Formal lectures on different aspects of doing business in Africa such as assessing the political, legal and economic environments, identifying opportunities and risk in Africa and strategic options for doing business in Africa.
- Case studies to be prepared beforehand by the students individually and in student group discussions and thereafter to be done jointly in class with the lecturer.
- Group projects: The students form groups at the beginning of the course in January 2016. The groups develop a specific business case scenario for an international corporation or start up in an African country. Each group focuses on a different region in Africa in order to consider the different political, cultural



and economic risks and opportunities of the respective region for the business case.

Assessment

Assessment:

A combination of:

Oral work participation

Group presentation on different African regions during the second week of the course

Team course paper based on group presentation

Final Exam

Bibliography

Broad Literature selection on Doing Business in Africa

African Development Bank (2014) *African Economic Outlook 2014, Global Value Chains and Africa's Industrialisation*.

Games Dianna (2013) *Business in Africa: Corporate Insights*, Johannesburg: Penguin.



Universidad
de Navarra

Hyden G (2013) *African Politics in Comparative Perspective*, Second Edition, Cambridge: Cambridge University Press.

Khanna Tarun, Krishna G. Palepu, and Jayant Sinha (2005) "Strategies that Fit Emerging Markets", *Harvard Business Review Spotlight*.

Lehmann Tim and Robert Mudida (2015) "The Nairobi City Water and Sewerage Company," Reference Number 215-032-1, University of St. Gallen, Case Study Series.

Meredith Martin, (2011) *The State of Africa: A History of the Continent since Independence*, London: Simon and Schuster.

Mudida Robert and Alejandro Lago (2015) "Five Pillars for Doing Business in Africa" *IESE Insight Review*, Issue 24, First Quarter, 2015.

Mudida Robert (2012) "Emerging Trends and Concerns in the Economic Diplomacy of African States" *International Journal of Diplomacy and Economy*, Vol. 1, No. 1.



Universidad
de Navarra

Mudida Robert (2015) *Structural Sources of Constitutional Conflicts in Kenya*, Saarbrücken: Scholar's Press.

Ogbechie Chris (2011) *Strategic Marketing of Financial Services in Nigeria*, Ibadan: Feathers and Ink.

Ogbechie Chris, Robert Mudida and Nkemdilim Iheanachor (2015) "Safaricom: Sustainability in Safaricom", Lagos Business School Publishing, OPR-N-161-1-601.

Radelet (2010) *Emerging Africa: How 17 Countries are Leading the Way*, Center for Global Development.

Robertson Charles (2012) *The Fastest Billion: The Story Behind Africa's Economic Revolution*, Renaissance Capital.

Rotberg Robert I., *Africa Emerges*, Cambridge: Polity Press, 2013.

United Nations Conference on Trade and Development, *Economic Development in Africa: Catalysing Investment for Transformative Growth in Africa*, Report 2014.



Universidad
de Navarra

United Nations Conference on Trade and Development, *Economic Development in Africa: Fostering Industrial Development in Africa in the New Global Environment*, Report 2011.

United Nations Economic Commission for Africa (2015) *Industrialising through Trade, Economic Report on Africa*, Addis Ababa, United Nations.

World Bank, *Can Africa Claim the Twenty First Century?* Washington DC, 2000.

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Office Hours

Edite el contenido aquí



Universidad
de Navarra

Asignatura: Filosofía de la Economía (F. Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

<http://www.unav.edu/asignatura/fileconomiaeconom/>

Filosofía de la Economía (F. Económicas)

Descripción de la asignatura

Filosofía de la Economía ofrece una reflexión sobre la teoría económica en la que aparecen interrelacionados los diversos ámbitos de las ciencias sociales, y en la que se analizan los principales problemas del mundo contemporáneo. De este modo se presentan los fundamentos filosóficos de las teorías económicas con el fin de que el estudiante aprenda a conectar la evolución de la filosofía con la de las ideas económicas, el modo en que una y otra se implican.

Información general

- 3 ECTS
- 2º semestre
- Primer día de clase: 13.01.2016
- Último día de clase: 27.04.2016
- Horario de clases: miércoles de 18:00 a 20:00, Aula 01 Edificio Amigos



El profesor de la asignatura es [Ricardo Piñero Moral](mailto:rpmoral@unav.es) (rpmoral@unav.es)

Competencias

Para facilitar la comprensión del debate actual sobre el sentido de las Teorías Económicas y aprender la relación de la Economía con otras disciplinas como la Antropología, la Ética, la Política y el Derecho, resulta básico ir creando hábitos de valoración filosófica de las diversas políticas económicas o de empresa, y así poder desarrollar las habilidades que permitan al estudiante analizar los fundamentos de la acción humana y su relación con las soluciones económicas y sociales.

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la

CB5) Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

Competencias generales (ECO y ADE)

CG5. Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE08) Conocer y/o profundizar en distintos aspectos de la cultura actual, como por ejemplo, literatura, religión, arte, etc

CE09) Dialogar de manera integradora sobre temáticas diversas en contextos humanísticos

Competencias específicas optativas (ADE)

CE12) Conocer y/o profundizar en distintos aspectos de la cultura actual, como por ejemplo, literatura, religión, arte, etc

CE13) Dialogar de manera integradora sobre temáticas diversas en contextos humanísticos

Programa



I Prolegómenos para una Filosofía de la Economía

1. Pensar lo económico, construir una ciencia.
2. Discursos sin método vs. métodos del discurso.
3. El arte de escoger lo relevante y la creación de modelos.

II Viejas ideas para construir otras nuevas

4. El pensamiento económico pre-clásico.
5. De la "Riqueza de las naciones" al análisis de la alienación.
6. La economía neoclásica o la comprensión de la complejidad.
7. Tiempos modernos: qué se hace y por qué.

III Quaestiones disputatae: los retos contemporáneos

8. La cruda realidad de la escasez y la desigualdad.
9. Economía, sociedad y democracia.
10. Justicia, bienestar y desarrollo.

Actividades formativas

Contenidos: procedimientos.

- Análisis de problemas humanos que dan lugar al planteamiento económico.
- Lectura y crítica de los textos clásicos de Filosofía y Economía.
- Evaluación de las ideas sobre la sociedad, la historia, y el fin del hombre.

Contenidos: actitudes.

- Valoración de las distintas teorías económicas y sociales.
- Toma de conciencia del sentido antropológico del problema económico.
- Interés por los problemas socio-culturales y su relación con la Economía.
- Respeto y valoración de la dignidad humana y del sentido antropológico del trabajo.
- Preocupación por los más débiles, pobres y desamparados.
- Desarrollo del hábito de diálogo, comprensión del sentido de la justicia y fomento de la actitud de servicio al prójimo.

Resultados de aprendizaje

Capacidad para exponer y valorar los contenidos del programa

Evaluación



La evaluación de la asignatura tendrá en cuenta la participación activa del estudiantes en las clases y además comportará la realización de dos tareas específicas: elaborar un ensayo y realizar un examen final.

Participación (15%)

Ensayo sobre un tema sugerido (25%):

- 1) Elegir un tema de los sugeridos entre los documentos que se encuentran en ADI. Ponerse de acuerdo con el resto de los componentes de grupo para que el de cada uno sea diferente.
- 2) Elaborar un borrador y exponer delante del grupo. No estará presente el profesor
- 3) Incorporar correcciones y sugerencias recibidas. Haciendo constar quien las hizo.
- 4) Elaborar la redacción definitiva
- 5) Exponer ante el grupo, con el profesor presente, que podrá hacer preguntas relativas al texto presentado

Examen final (60%)

Bibliografía y recursos

- Landreth, Harry y Colander, David (2006) *Historia del pensamiento económico*, McGraw Hill.

- Polo, Leonardo (2012) *Filosofía y economía*, EUNSA. [Localízalo en la Biblioteca](#)

Todos los estudiantes deberán leer los documentos que se encuentran en ADI.

Además, en clase se indicará la bibliografía básica para cada lección del programa.

@X@buscador_unika.obtener@X@

Horarios de atención

Miércoles de 9 a 11

Despacho 2240

Es conveniente enviar antes un correo para confirmar hora (rpmoral@unav.es)



Competences

This course aims to describe and explain the most recent trends concerning human resource management. More precisely, the course's objectives are:

- To learn the key concepts and functions of Human Resource Management considering this organizational function as a strategic area of management.
- To study human behaviour in today's complex and global organizations.

Basic Competencies (Management and Economics)

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

General Competencies (Management and Economics)

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC08. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC09. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC12. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC13. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Program

The course offers a basic introduction to human resource management functions and includes the following themes:



CHAPTER 1: Managing Human Resources. Overview

CHAPTER 2: Trends in HRM

CHAPTER 3: Work design and job analysis

CHAPTER 4: Human resources planning

CHAPTER 5: Recruitment

CHAPTER 6: Selection

CHAPTER 7: Training and development

CHAPTER 8: Performance appraisal

CHAPTER 9: Compensation

The course also offers an overview of organizational behaviour topics throughout students' presentations:

PRESENTATION 1: Organizational culture

PRESENTATION 2: Motivation

PRESENTATION 3: Leadership

PRESENTATION 4: Teamwork

PRESENTATION 5: Conflict management

PRESENTATION 6: Communication

PRESENTATION 7: Change management

PRESENTATION 8: Diversity management

PRESENTATION 9: Time management

PRESENTATION 10: Decision making

PRESENTATION 11: Emotional intelligence.

Each group should prepare a presentation with the guidance of the professor, who will suggest bibliography and resources and will provide a script with the concepts that have to be covered.

Educational Activities

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:



- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:

- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

Assessment

Class Participation: 20%

Tests: 60%

Group presentation: 20%



Class participation will be measured by the accomplishment of cases / activities and the submission of articles.

There will be two tests; the first one about halfway through the semester. It is necessary to do both tests. Those students, who obtain an average of 8, do not have to do the final exam.

The group presentation is an essential requirement to pass the course. In case a student does not participate in this group activity, he or she will have to submit it as an individual project.

All the students that fail the course and have to attend the extraordinary call in July need to complete the activities / cases not presented during the course, have to prepare the presentation individually if not done in group and have to do the test on the official date. All three parts maintain the same weight than in the ordinary call.

Bibliography and Resources

- Armstrong, M. (2010). Armstrong's Essential. Human Resource Management Practice, London – Philadelphia: Kogan Page. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Bohlander, G., Snell, S. (2013). Principles of Human Resource Management. 16th ed. (International edition). South-Western: CENGAGE Learning (e book UNAV library).** [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Dolan, S., & Lingham, T. (2011). Introduction to Organizational Behavior. Logan (UT): BookEducator. <http://www.introtoob.com/>
- Dolan, S., Valle Cabrera, R., Jackson E. S., & Schuler, R. S. (2007). Human Resource Management (3ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- Ivancevich, J.M. (2007). Organizational Behaviour (7ª Ed.). New York: McGraw Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Luthans, F. (2008). Organizational Behaviour (11ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- **Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., & Wright, P. (2009). Fundamentals of Human Resource Management (3rd.Ed.) New York: McGraw Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)**
- Robbins, S. & Judge, T. (2010). Organizational Behaviour, (14ª Ed.). London: Pearson. [Localízalo en la Biblioteca](#)



Universidad
de Navarra

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Office Hours and contact information

E-mail address: burien@unav.es

Office: 2020

Office Hours: Wednesdays, from 8 am. to 9:45 am.

Students who need to contact with the Professor at any other time, please send an email to make an appointment.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Control presupuestario (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Presentación

@X@url_amigable.obtener@X@

Control presupuestario (F. ECONÓMICAS)

- Facultad: CC. Económicas y Empresariales
- Departamento: Empresa
- Titulación: ADE, ECO, Dobles GRADOS
- Tipo de asignatura: OPTATIVA
- Créditos: 6 ECTS
- Profesores que la imparten: Miguel Angel Casares
- Organización temporal: Segundo semestre
- Idiomas en que se imparte: Español
- Horario: Viernes de 15:00 a 19:00. Aula de Ordenadores del departamento de Innovación Educativa



Competencias

El curso pretende trasladar al alumno el papel del presupuesto maestro en el control de gestión familiarizarle con el proceso de elaboración de los distintos presupuestos y su seguimiento así como con los análisis que pueden realizarse con base en ellos.

Una de las responsabilidades más sobresalientes de los departamentos financieros de las empresas consiste en el control financiero de las operaciones; control que, en la práctica totalidad de las ocasiones, se basa esencialmente en la elaboración y seguimiento de presupuestos.

Aunque una parte importante de los conceptos, habilidades y capacidades necesarios para confeccionar presupuestos son objeto de estudio en diversas asignaturas del actual plan de estudios, los alumnos habitualmente terminan la carrera sin haber confeccionado un presupuesto y sin haber comprobado su gran potencialidad.

El control presupuestario tiene además la virtualidad de **relacionar todas las áreas de actividad de la empresa** (desde las compras a las políticas de cobro y financiación, pasando por la planificación de personal y las actividades de marketing), permite **analizar sus interacciones y valorar su impacto económico-financiero**. Así pues, esta asignatura puede reforzar conceptos esenciales para el alumno y proporcionarle una buena **visión de conjunto** justo antes de incorporarse al mercado laboral.

Específicamente, la confección de un presupuesto es una excelente base sobre la que abordar aspectos de gran relevancia sobre la gestión financiera a corto plazo y sobre la confección e interpretación de determinados estados financieros. Así pues, la asignatura permitirá que el alumno alcance las siguientes competencias

Competencias básicas (ADE y ECO)

CB2) Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Competencias generales (ECO y ADE)

CG5) Desarrollar la capacidad de razonamiento autónomo y crítico en temas relevantes para lo económico y empresarial

CG6) Saber comunicar oralmente o por escrito resultados y análisis de utilidad en lo económico y empresarial

Competencias específicas optativas (ECO)

CE06) Conocer y/o profundizar aspectos prácticos de la empresa, tales como por ejemplo, la creación,



administración, valoración de empresas etc.

CE07) Profundizar en los conocimientos y/o habilidades de áreas propias del estudio de la actividad empresarial tales como, por ejemplo, la contabilidad, las finanzas, la dirección de proyectos, el control de calidad, etc.

Competencias específicas optativas (ADE)

CE08) Conocer de forma más avanzada las técnicas contables

CE09) Conocer de forma más avanzada las técnicas y/o prácticas financieras

Programa

El programa sintético de la asignatura es:

Tema 1. INTRODUCCIÓN AL CONTROL DE GESTIÓN

Tema 2. EL CONTROL POR AREAS DE RESPONSABILIDAD.

Tema 3. EL PROCESO DE PRESUPUESTACION EN LA EMPRESA: EL PRESUPUESTO MAESTRO

Tema 4. PRESUPUESTOS OPERATIVOS

Tema 5. COSTE ESTÁNDAR

Tema 6. PRESUPUESTOS FINANCIEROS

Tema 7. ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES

Tema 8. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO: INDICADORES FINANCIEROS

Tema 8. TOMA DE DECISIONES CON BASE EN EL PRESUPUESTO MAESTRO

Tema 9. EL SEGUIMIENTO Y ANÁLISIS DE DESVIACIONES

Actividades formativas

El enfoque de la asignatura es eminentemente práctico. Tras la discusión teórica de la problemática propia del control de gestión y de la elaboración de los distintos presupuestos, se presentará el presupuesto maestro de una empresa, así como los procedimientos para su seguimiento y análisis. Los alumnos llevarán a cabo dos actividades:

1. El alumno confeccionará el presupuesto maestro de una empresa de principio a fin para un ejercicio económico: partiendo de un balance de situación inicial, elaborará los presupuestos operativos y financiero que resumen su actividad y construirá los estados financieros previsionales. El alumno programará el presupuesto en hojas de cálculo, utilizando el programa Excel. El caso se confeccionará por entregas semanales: se partirá de una situación sencilla y



semana a semana se irán introduciendo complicaciones.

2. Una vez finalizada la actividad anterior, el alumno deberá utilizar el presupuesto programado para analizar el impacto económico de una serie de circunstancias que los profesores irán proponiendo.

Evaluación

CONVOCATORIA ORDINARIA

- 50% Evaluación continua: Los profesores entregarán a cada alumno un documento individualizado en el que deberán llevar a cabo la programación del presupuesto.
 - Los profesores evaluarán semanalmente el ritmo y calidad del presupuesto programado por cada alumno, esto es, la forma en que los alumnos llevan a cabo la programación de forma que el presupuesto refleje fielmente las operaciones descritas en las entregas del caso (actividad 1)
 - Los profesores evaluarán asimismo los análisis que hagan los alumnos sobre el impacto del cambio en las circunstancias propuestas (actividad 2)
- 50% Examen final. Cada alumno lo realizará con el documento que haya ido programando a lo largo del curso. Sobre dicho documento los profesores pedirán al alumno que realice actividades similares a las actividades 1 y 2 descritas anteriormente, esto es:
 - Incorporación de nuevas operaciones por parte de la empresa del caso (modificaciones que requieran cambios en la programación del caso trabajado a lo largo del curso)
 - Análisis del impacto económico del cambio en determinadas circunstancias y explicación de su incidencia

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

El examen será el 70% de la evaluación y la evaluación del documento programado será el 30% restante.

Bibliografía

Basica

-
- AUTOR** Simons, Robert
-
- TÍTULO** Performance measurement systems for implementing strategy
-
- PUBLICACIÓN** Harlow, Essex. : Pearson, 2014 1 ed., new internat. ed

Complementaria

-
- AUTOR** Muñiz González, Luis



Universidad
de Navarra

TÍTULO Control presupuestario : planificación, elaboración y seguimiento del presupuesto /
Luis Muñiz
PUBLICACIÓN Barcelona : Profit, D.L. 2009

[Localízalo en la Biblioteca](#)

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Horarios de Atención

El horario de atención de los profesor es:

- Miguel Angel Casares: Viernes de 19:00 a 21:00

No obstante lo anterior, se agradecerá que, previamente, los alumnos envíen un correo electrónico (macasares@mac.com) con el fin de poder prever posibles coincidencias y evitar así pérdidas de tiempo. En el caso de que algún alumno tenga dificultades para ceñirse al horario oficial establecido, podrá también enviar un correo electrónico solicitando cita en otro horario.



Competences

This course aims to describe and explain the most recent trends concerning human resource management. More precisely, the course's objectives are:

- To learn the key concepts and functions of Human Resource Management considering this organizational function as a strategic area of management.
- To study human behaviour in today's complex and global organizations.

Basic Competencies (Management and Economics)

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

General Competencies (Management and Economics)

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC08. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC09. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC12. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC13. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Program

The course offers a basic introduction to human resource management functions and includes the following themes:



CHAPTER 1: Managing Human Resources. Overview

CHAPTER 2: Trends in HRM

CHAPTER 3: Work design and job analysis

CHAPTER 4: Human resources planning

CHAPTER 5: Recruitment

CHAPTER 6: Selection

CHAPTER 7: Training and development

CHAPTER 8: Performance appraisal

CHAPTER 9: Compensation

The course also offers an overview of organizational behaviour topics throughout students' presentations:

PRESENTATION 1: Organizational culture

PRESENTATION 2: Motivation

PRESENTATION 3: Leadership

PRESENTATION 4: Teamwork

PRESENTATION 5: Conflict management

PRESENTATION 6: Communication

PRESENTATION 7: Change management

PRESENTATION 8: Diversity management

PRESENTATION 9: Time management

PRESENTATION 10: Decision making

PRESENTATION 11: Emotional intelligence.

Each group should prepare a presentation with the guidance of the professor, who will suggest bibliography and resources and will provide a script with the concepts that have to be covered.

Educational Activities

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:



- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:

- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

Assessment

Class Participation: 20%

Tests: 60%

Group presentation: 20%



Class participation will be measured by the accomplishment of cases / activities and the submission of articles.

There will be two tests; the first one about halfway through the semester. It is necessary to do both tests. Those students, who obtain an average of 8, do not have to do the final exam.

The group presentation is an essential requirement to pass the course. In case a student does not participate in this group activity, he or she will have to submit it as an individual project.

All the students that fail the course and have to attend the extraordinary call in July need to complete the activities / cases not presented during the course, have to prepare the presentation individually if not done in group and have to do the test on the official date. All three parts maintain the same weight than in the ordinary call.

Bibliography and Resources

- Armstrong, M. (2010). Armstrong's Essential. Human Resource Management Practice, London – Philadelphia: Kogan Page. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Bohlander, G., Snell, S. (2013). Principles of Human Resource Management. 16th ed. (International edition). South-Western: CENGAGE Learning (e book UNAV library).** [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Dolan, S., & Lingham, T. (2011). Introduction to Organizational Behavior. Logan (UT): BookEducator. <http://www.introtoob.com/>
- Dolan, S., Valle Cabrera, R., Jackson E. S., & Schuler, R. S. (2007). Human Resource Management (3ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- Ivancevich, J.M. (2007). Organizational Behaviour (7ª Ed.). New York: McGraw Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Luthans, F. (2008). Organizational Behaviour (11ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- **Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., & Wright, P. (2009). Fundamentals of Human Resource Management (3rd.Ed.) New York: McGraw Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)**
- Robbins, S. & Judge, T. (2010). Organizational Behaviour, (14ª Ed.). London: Pearson. [Localízalo en la Biblioteca](#)



Universidad
de Navarra

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Office Hours and contact information

E-mail address: burien@unav.es

Office: 2020

Office Hours: Wednesdays, from 8 am. to 9:45 am.

Students who need to contact with the Professor at any other time, please send an email to make an appointment.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Human Resources (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2015-16

Introduction

@X@url_amigable.obtener@X@

Human Resources (F. ECONÓMICAS)

Course name: HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Faculty: SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

Department: BUSINESS ADMINISTRATION

Year: FOURTH

Duration: QUARTERLY (THREE-MONTHLY)

Credits: 6

Requirement: NONE

Professor: Begoña Urien Angulo

Type of Course (Core, Required, In-Program electives, Open Electives): CORE

Language: ENGLISH



Competences

This course aims to describe and explain the most recent trends concerning human resource management. More precisely, the course's objectives are:

- To learn the key concepts and functions of Human Resource Management considering this organizational function as a strategic area of management.
- To study human behaviour in today's complex and global organizations.

Basic Competencies (Management and Economics)

BC2. Students should be able to apply their knowledge to their job or vocation in a professional way. They should be able to prove their general competencies by developing and defending arguments and solving problems within their subject area.

General Competencies (Management and Economics)

GC2. Identifying, incorporating and using acquired knowledge in argument, discussion and problem solving as they apply to economics and business.

Specific Competencies for Elective Subjects (Economics)

SC08. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC09. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Specific Competencies for Elective Subjects (Management)

SC12. Acquiring and improving understanding of different aspects of modern culture, including literature, religion and art.

SC13. Having comprehensive discussions on diverse topics in humanistic contexts.

Program

The course offers a basic introduction to human resource management functions and includes the following themes:



CHAPTER 1: Managing Human Resources. Overview

CHAPTER 2: Trends in HRM

CHAPTER 3: Work design and job analysis

CHAPTER 4: Human resources planning

CHAPTER 5: Recruitment

CHAPTER 6: Selection

CHAPTER 7: Training and development

CHAPTER 8: Performance appraisal

CHAPTER 9: Compensation

The course also offers an overview of organizational behaviour topics throughout students' presentations:

PRESENTATION 1: Organizational culture

PRESENTATION 2: Motivation

PRESENTATION 3: Leadership

PRESENTATION 4: Teamwork

PRESENTATION 5: Conflict management

PRESENTATION 6: Communication

PRESENTATION 7: Change management

PRESENTATION 8: Diversity management

PRESENTATION 9: Time management

PRESENTATION 10: Decision making

PRESENTATION 11: Emotional intelligence.

Each group should prepare a presentation with the guidance of the professor, who will suggest bibliography and resources and will provide a script with the concepts that have to be covered.

Educational Activities

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:



- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

There will be a balance between theory and practice. Every lecture will be followed by a case or exercise aimed to assure that the student has understood the concepts explained and is able to apply the theory to real life situations. The use of the case method will have particular relevance. There will be room for individual and group work.

The weekly session will be divided in three parts:

- The class starts with the discussion of the case or exercise provided by the professor the former week. The professor clarifies concepts, encourages open dialogue and critical thinking.
- The professor gives a lecture related to a new human resource function (chapters 1 to 9) and provides an exercise or a case for the students to prepare at home for next session.
- Finally, a group makes a presentation related to the organizational behaviour topics listed above. The rest of the class assesses the presentations made by their peers. The assessment will take into consideration aspects as: content, duration, clarity, entertainment, creativity and quality of the slides, interaction with the public and ability to answer questions.

Assessment

Class Participation: 20%

Tests: 60%

Group presentation: 20%



Class participation will be measured by the accomplishment of cases / activities and the submission of articles.

There will be two tests; the first one about halfway through the semester. It is necessary to do both tests. Those students, who obtain an average of 8, do not have to do the final exam.

The group presentation is an essential requirement to pass the course. In case a student does not participate in this group activity, he or she will have to submit it as an individual project.

All the students that fail the course and have to attend the extraordinary call in July need to complete the activities / cases not presented during the course, have to prepare the presentation individually if not done in group and have to do the test on the official date. All three parts maintain the same weight than in the ordinary call.

Bibliography and Resources

- Armstrong, M. (2010). Armstrong's Essential. Human Resource Management Practice, London – Philadelphia: Kogan Page. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- **Bohlander, G., Snell, S. (2013). Principles of Human Resource Management. 16th ed. (International edition). South-Western: CENGAGE Learning (e book UNAV library).** [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Dolan, S., & Lingham, T. (2011). Introduction to Organizational Behavior. Logan (UT): BookEducator. <http://www.introtoob.com/>
- Dolan, S., Valle Cabrera, R., Jackson E. S., & Schuler, R. S. (2007). Human Resource Management (3ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- Ivancevich, J.M. (2007). Organizational Behaviour (7ª Ed.). New York: McGraw Hill. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Luthans, F. (2008). Organizational Behaviour (11ª Ed.). New York: McGraw Hill.
- **Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., & Wright, P. (2009). Fundamentals of Human Resource Management (3rd.Ed.) New York: McGraw Hill.** [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Robbins, S. & Judge, T. (2010). Organizational Behaviour, (14ª Ed.). London: Pearson. [Localízalo en la Biblioteca](#)



Universidad
de Navarra

[Biblioteca](#) | [Catálogo](#) | [Recursos por materias](#)

Office Hours and contact information

E-mail address: burien@unav.es

Office: 2020

Office Hours: Wednesdays, from 8 am. to 9:45 am.

Students who need to contact with the Professor at any other time, please send an email to make an appointment.