



- Página web: no disponible
- Email: rociobazan@gmail.com
- Horario de asesoramiento: viernes, después de clase
- Despacho: 3060, Edificio Amigos (sector torre)

Competencias.

Objetivo

En esta asignatura se estudiarán varias industrias desde el punto de vista del 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, economías de escala, 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 aplicar conceptos 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. También los exámenes pueden hacerse en inglés, pero es necesario solicitarlo con suficiente antelación.

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

CG1 - Conocer distintas áreas del análisis económico, tanto en su vertiente teórica como aplicada.

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

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)

- CE20 - Defender de manera crítica y bien argumentada las ideas propias sobre temas económicos.

Competencias específicas optativas (ADE)

CE1 - Conocer y/o profundizar conocimientos de macroeconomía y/o microeconomía

CE2 - 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.

Programa detallado en la sección Contenidos

Parte teórica

- 1. Análisis de mercado**
- 2. Poder de mercado**
- 3. Estructura de mercado**
- 4. Competencia**
- 5. Competencia perfecta**
- 6. Monopolio**
- 7. Oligopolio**
- 8. Teoría de juegos**
- 9. Modelo de Cournot**



10. **Modelo de Stackelberg**
11. **Modelo de Bertrand**
12. **Diferenciación de productos**
13. **Publicidad**
14. **Colusión**
15. **Discriminación de precios**
16. **Relaciones verticales**
17. **Fusiones y adquisiciones**

Parte industrias (Es posible que no se vea alguna industria, dependiendo del número y preferencias de los alumnos)

1. **Bienes básicos**
2. **Manufacturas**
3. **Energía**
4. **Transporte**
5. **Comunicaciones**
6. **Servicios**
7. **Salud**
8. **Ocio**

Actividades formativas.

1. Clases presenciales teóricas (24 horas)

Se impartirán por el profesor Javier Elizalde Blasco del 8 de Enero al 17 de Febrero.

El horario es lunes y miércoles de 10.00-11.45, en sesiones de 45 minutos.

Se estudiarán los principales conceptos del área de "Organización Industrial", cuyo objetivo es analizar la estructura de mercado de una industria, el modo en que las empresas compiten y las consecuencias sobre los precios que pagan los consumidores y su nivel de bienestar. Los principales conceptos teóricos serán presentados y discutidos con el objetivo de tener una base sólida para poder dar argumentos formados en la parte aplicada de la asignatura.

2. Examen (1,5 horas)



El examen escrito de esta asignatura tendrá lugar el lunes 24 de Febrero y corresponde a la parte teórica. Cuenta un 40% de la nota final. Este examen tendrá dos partes: La primera parte (60% de la nota del examen) consiste en 30 preguntas tipo test, en cada una de las cuales existen cuatro posibles respuestas de las que sólo una es correcta. Cada respuesta acertada suma un punto y cada respuesta errónea resta $\frac{1}{4}$ de punto. La segunda parte (40% de la nota del examen) consiste en dos preguntas a desarrollar a elegir entre tres opciones.

3. Clases presenciales aplicadas (24 horas)

Se impartirán por la profesora Rocío Bazán Íñiguez del 21 de Febrero al 24 de Abril.

El horario es viernes de 15.00-18.00, en sesiones de 45 minutos.

La profesora hará una introducción sobre las principales industrias incluidas en el programa de la asignatura. Los alumnos, organizados en grupos, realizarán trabajos en los que analizarán y presentarán industrias reales en base a los conceptos y términos desarrollados en la parte teórica de la asignatura. Tras la presentación de cada grupo, habrá un tiempo de debate entre toda la clase.

4. Tutorías (1,5 horas)

Los profesores estarán disponibles, en el horario de atención indicado, para resolver dudas y cuestiones sobre la asignatura, tanto individualmente como en pequeños grupos.

5. Trabajo en grupo (60 horas)

Esta actividad conlleva un 40% de la nota final.

- Los grupos podrán ser formados por 2 o 3 alumnos.
- La composición de los grupos será informada por e-mail hasta el lunes 3 de febrero y el lunes 10 de febrero el profesor informará del calendario de presentaciones, que tendrá lugar entre el 6 o el 13 de marzo (dependiendo del número de alumnos y grupos) y el 24 de abril.
- El viernes antes de la presentación, el grupo entregará una versión escrita definitiva del trabajo (que vale un 20% de la nota final).
- Cada grupo tendrá un máximo de 30 minutos para realizar su presentación y habrá 15 minutos para preguntas y debate. Esta parte vale un 20% de la nota final.



6. Estudio personal (39 horas)

Es fundamental, para seguir bien las explicaciones de clase, estudiar regularmente los temas que se van viendo, pues la asignatura avanza de un modo progresivo sobre los contenidos anteriores. También es necesario analizar a fondo las industrias que presentarán los alumnos en los trabajos en grupo y preparar la exposición correspondiente y manejar con solvencia los conceptos y terminología de la asignatura para los debates que tendrán lugar tras las presentaciones de los otros grupos.

Evaluación.

Convocatoria ordinaria (Mayo):

La nota consta de tres elementos:

1. **Examen 24 de Febrero** (1 hora y media de duración). Cuenta un 40%. Este examen tendrá dos partes: La primera parte (60% de la nota del examen) consiste en 30 preguntas tipo test, en cada una de las cuales existen cuatro posibles respuestas de las que sólo una es correcta. Cada respuesta acertada suma un punto y cada respuesta errónea resta $\frac{1}{4}$ de punto. La segunda parte (40% de la nota del examen) consiste en dos preguntas a desarrollar a elegir entre tres opciones.
 2. **Participación en clase**. Cuenta un 20%. Dado que se trata de una asignatura aplicada es fundamental que los alumnos sean capaces de dar su opinión sobre la aplicación de la teoría de organización industrial a la práctica, compartir sus conocimientos sobre las principales industrias objeto de estudio y debatir acerca de los argumentos expuestos en las presentaciones de los trabajos en grupo.
 3. **Trabajo en grupo**. Cuenta un 40%.
 1. Los grupos podrán ser formados por 2 o 3 alumnos.
 2. La composición de los grupos será informada por e-mail hasta el lunes 3 de febrero y el lunes 10 de febrero el profesor informará del calendario de presentaciones, que tendrá lugar entre el 6 o el 13 de marzo (dependiendo del número de alumnos y grupos) y el 24 de abril.
 3. El viernes antes de la presentación, el grupo entregará una versión escrita definitiva del trabajo (que vale un 20% de la nota final).
 4. Cada grupo tendrá un máximo de 30 minutos para realizar su presentación y habrá 15 minutos para preguntas y debate. Esta parte vale un 20% de la nota final.
-

Convocatoria extraordinaria (Junio):



La nota consta de tres elementos:

- 1. Examen parte teórica, sábado 20 de junio a las 12:00** (escrito, 1 hora y media de duración). Cuenta un 40%. Este examen tendrá dos partes: La primera parte (60% de la nota del examen) consiste en 30 preguntas tipo test, en cada una de las cuales existen cuatro posibles respuestas de las que sólo una es correcta. Cada respuesta acertada suma un punto y cada respuesta errónea resta $\frac{1}{4}$ de punto. La segunda parte (40% de la nota del examen) consiste en dos preguntas a desarrollar a elegir entre tres opciones.
- 2. Examen parte industrias, sábado 20 de junio a las 13:30** (oral, 10 minutos de duración). Cuenta un 40%. El profesor preguntará al alumno dos industrias que hayan sido analizadas durante el curso. De cada industria el alumno hará una breve exposición de las principales características de la industria en base a los conceptos y terminología desarrollada en la asignatura.
- 3. Participación en clase.** Cuenta un 20%. Será la nota de participación en clase obtenida durante el periodo lectivo de las clases. No existe la posibilidad de cambiar esta nota mediante ninguna actividad adicional una vez finalizado dicho periodo lectivo.

Bibliografía y recursos.

El principal libro de referencia de esta asignatura es:

- John Lipczynski, John Wilson and John Goddard: "Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy". Editorial Prentice Hall. [Localízalo en la Biblioteca](#)

Un libro interesante para leer cómo se aplica el análisis de Organización Industrial a industrias reales es:

- Larry L Duetsch (Ed.): "Industry Studies". Editorial M.E. Sharpe [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 \(en inglés\).](#)



Horarios de atención.

- Javier Elizalde Blasco
 - Email: jelizalde@unav.es
 - Horario de asesoramiento: lunes, miércoles y viernes, 12.00-13.00
 - Despacho: 2190, Edificio Amigos (sector hilera)
- Rocío Bazán Íñiguez
 - Email: rociobazan@gmail.com
 - Horario de asesoramiento: viernes, después de clase
 - Despacho: 3060, Edificio Amigos (sector torre)

Para una mejor atención es conveniente enviar un e-mail con antelación informando de la intención de acudir al despacho.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Family Business Management (F. Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2019-20

Introduction

Family Business Management: Governance, Generational Transition and Innovation

Course description:

- This course examines the governance, management, generational transition, and the implications of the Family Business around the globe.
- The course presents general concepts and foundations about family business and demonstrates them through case studies and workshops: strategy, value proposition, disruption and innovation, organizational learning and culture, leadership, succession plan, sustainability and entrepreneurship.
- All lessons will be taught by The Case Method.

School of Economics and Business

Module in the Degree Program: Elective

Year: Third / Fourth

Semester: Second

Lecture schedule: Thursdays from 8:00 am to 12:00 pm, Edificio Amigos (Room 09)

Number of credits: 6 ECTS

Type of course: Elective

Language: English

Instructor: Roberto Álvarez Landeros, course director (ralvarezl@unav.es)



Department: School of Economics and Business.

Office: 4070 4th floor (Tower), Edificio Amigos

Office Hours: Wednesdays from 12:00 pm to 2:00 pm (please send an email to check disponibility)

Competences

Basic Competencies (Management)

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.

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

General Competencies (Management)

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

GC4. Teamwork.

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

Specific Competencies (Management)

SC5. Understanding the concept of strategy within a business.

SC6. Analyzing the design of a business's goals and strategies.

SC8. Developing case studies on subjects related to economics and business.

Program

Program

Module I. Foundations of Family Business and The Case Method:

- i. Introduction to The Case Method
- ii. Definitions and Typologies of the Family Business (*John A. Davis, Harvard Business School*)
- iii. An Overview of the Family Business (*Keanon J. Alderson, Harvard Business School*)
- iv. Management Development Plan in a Family Business (*John A. Davis, Harvard Business School*)
- v. *Louis Vuitton, Case Study (IVEY Business School)*

Module II. Governance, Control and Generational Transition:

- i. Governing the Family-Run Business (*John A. Davis, Harvard Business School*)
- ii. Assessing and Enhancing Individual Power in the Family Business System (*John A. Davis, Harvard Business School*)
- iii. How Family Business Owners Should Bring The Next Generation (*Sam Bruelhl, Harvard Business School*)



- iv. Aligning The Family Business (*Kaplan and Norton, Harvard Business School*)
- v. *The Agnellis and Fiat: Family Business Governance in Crisis, Case Study (Harvard Business School)*

Module III. Strategy Planning, Entrepreneurship and Innovation inside the Family Business:

- i. Negotiating Effectively in Family Business Systems (*Deepak Malhotra, Harvard Business School*)
- ii. Strategy and The Five Forces Model (*M. Porter, Harvard Business School*)
- iii. An Introductory Note on Blue Ocean Strategy (*Kim, Chan y Mauborgne Reneé, INSEAD Business School*)
- iv. Disruption and Innovation in Family Business (*Harvard Business School*)
- v. *Lego Group: Building Strategy, Case Study (IVEY Business School)*

Module IV. Ethical Dilemas in Family Business

- i. Principles of Family Business (*Carlos Llano, IPADE Business School*)
- ii. Practicing Fairness in the Family Business Workplace (*Georges Samara, Kelley School of Business*)
- iii. The Anthropological Model (*J.A. Pérez López, IESE Business School*)
- iv. Compensating Family Employees in a Family Business (*John A. Davis, Harvard Business School*)
- v. *Family Leadership Challenges: Disrupting the Momentum at Samsung, Case Study (IMD Business School)*

Module V. Organizational Learning and Leading a Family Business in High Speed Environments:

- i. What you can learn from Family Business (*Nicolas Kachaner, Harvard Business School*)
- ii. The 4-Cap Model (*MIT Sloan School of Management*)
- iii. The Fifth Discipline (*P. Senge, MIT Sloan School of Management*)
- iv. AI and Fintech opportunities for Family Business (*INSEAD Business School*)
- v. *Cogent Labs and The Google Cloud Platforms, Case Study (Harvard Business School)*

Module VI. Family Business Creating Sustainable Value

- i. Sustainable Business Strategy in Family Business (*Harvard Business School*)
- ii. Family Business Ownership (*Josep Tapies, IESE Business School*)
- iii. Creating a Sustainable Family Business (*John A. Davis, Harvard Business School*)
- iv. Cluster's Workshop (*MIT Sloan School of Management*)
- v. *Walmart, Case Study (Harvard Business School)*



Educational activities

Educational Activities

I. Classroom teaching activities

1. Lectures

Lectures are given by the professor on the themes indicated in the syllabus with the help of the blackboard, power point presentations, videos and animation movies. The professor will post on ADI the power point presentation, the notes for each topic and some recommendations for further reading.

2. Seminars (Required)

They include:

- Responses to student's questions by the professor and classmates.
- Presentation by the professor of current business models related to the course.
- Oral presentations by the students on topics and a business case proposed by the professor. Class will be divided into groups of 8-10 students each. Each group will prepare an oral presentation in which each student will talk for 4-6 min. At the end of the presentation the students will have to answer questions.

3. One-to-one tutorials

Each student may have personal interviews with the professor to help him/her with personal study and learning.

4. Evaluation

Exams to assess the successful accomplishment of the objectives

II. Personal work

Students must understand themes covered early in the course to be able to comprehend information presented later in the course, and will have to be able to integrate material learned throughout the course. Therefore, it is important that they do not fall behind and try to set aside regular times outside of class to work on the course material on a daily basis.



1. Students must read the assigned reading for a subject before the lecture covering that topic. Being familiar with topics beforehand will allow students to get the most out of the lecture.
2. Students should conduct personal study using the professor's notes, notes taken in lectures and recommended books if needed.
3. Students have to prepare oral presentations in English.

Credits/hours distribution of the activities. 6 ECTS= 150 h (25 h/ECTS)

1. Lectures	1.6 ECTS	40 h	(26.7 %)
2. Seminars	0.6 ECTS	15 h	(10.0 %)
3. Evaluation	0.16 ECTS	4 h	(2.6 %)
<hr/>			
Total classroom activities	2.4 ECTS	59 h	(40 %)
4. On-to-one tutorials	0.04 ECTS	1 h	(10 %)
5. Personal work	3.6 ECTS	90 h	(50 %)
<hr/>			
Total	6 ECTS	150 h	(100 %)

Assessment

Assessment

There will be two partial exams and a final exam. The partial and final exams will include a business case to solve. Exams questions will be drawn directly from lectures, class discussions and seminars.

To calculate the final grade, course performance and grading will be determined as follows :

- Midterm exams 30 %
- Final exam 50 %
- Seminars 20 %

Seminars will be graded taking into account the Oral Presentation (content and skills to communicate in English) and participation. Criteria for evaluation will be posted on ADI.

Partial exams will be held at the beginning of class and will include:

- Partial 1: Chapters I-III
- Partial 2: Chapters IV-VI

The final exam will be held in December and will include Chapters I-VI.

Criteria to pass the course

Students whose final grade is below 5 points or whose final exam is not approved, that is a final exam below 5 points, will not pass the course and will be graded as *Suspense*.

Students who do not take the final exam will not pass the course and will be graded as *No Presentado*.

HONESTY IS THE BEST POLICY

(Ethics Committee Provisions Against Plagiarism and Copying)

We value honesty. Without it, there can be no trust or any meaningful social relations. Therefore, the School expects honesty and fairness from all of its members: professors, non-academic staff, and students.

Dishonest behaviours will be sanctioned in accordance with the [University Norms on Student Academic Discipline of August 2015](#), and include lying, cheating in exams, and plagiarism in written work. We take such violations seriously. Depending on their gravity, these offences will be dealt with by the Professor in charge of the subject, by the Dean of Students, and in very severe cases, by the Vice President for Student Affairs.

Sanctions include:



- formal warnings
- prohibition from entering University premises for a given period
- loss of admission rights to exams
- loss of scholarships
- A failing grade for the piece of work or the whole course

Bibliography and resources

Textbook:

[Foundations of Management J.A. Pérez Lopez, IESE .pdf](#)

Other:

- Kim, Chan y Mauborgne Reneé. (2005). *Blue Ocean Strategy*. Boston, Massachusetts, USA: Harvard Business School. [Find this book in the Library](#)

- Laszlo, Chris. (2003). *The Sustainable Company*. Washington, Covelo, London: Island Press. [Find this book in the Library](#) (eBook version)

- Senge M., P. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of Learning Organization*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica. [Find this book in the Library](#)

- Scott, J. T. (2013). *The Sustainable Business* (2nd ed.). Warsaw, Polonia: Greenleaf Publishing. [Find this book in the Library](#)

- For translation and pronunciation of words and short sentences:
<http://translate.google.com/#en|es>

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

Office hours **Office Hours**

Instructor: Roberto Álvarez Landeros, course director (ralvarezl@unav.es)

Department: School of Economics and Business.

Office: 4070 4th floor (Tower), Edificio Amigos

Office Hours: Wednesdays from 12:00 pm to 2:00 pm (please send an email to check disponibility)

Contents



Asignatura: Business Case Analysis (Económicas)

Guía Docente

Curso académico: 2019-20

Introduction

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

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
- Thursdays, 15:00 to 18:00. Room 05. "Amigos" Building
- Language: English
- Instructor: José Luis de Cea-Naharro (jlcea@unav.es) and guest speakers: Alvaro Viladrich (CEO Sic Lazaro), Enrique de Diego (BAIN and Company), Ignacio Lezaun (partner at Deloitte)

The aim of the course is to develop students' skills 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



Universidad
de Navarra

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.

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 will prepare an executive summary prior to class (see “case recap sheet”) and will be able to give feedback to the teams presenting.

Schedule

SESSION	DATE	PRESENTING
1	JAN 09	Introduction and presentation Lecture: strategy and marketing
2	JAN 16	Marketing Lecture
3	JAN 23	Marketing Lecture
4	JAN 30	Strategy Lecture
5	FEB 06	Strategy Lecture
6	FEB 13	Practice case
7	FEB 20	Case Competition Round 1 T1 – T2 – T3 – T4 – T5
8	FEB 27	Case Competitions Round 1 T6 – T7 – T8 –T9 – T10
9	MAR 05	Finance Lecture
10	MAR 12	Finance Lecture
11	MAR 19	Holiday
12	MAR 26	Case Competition Round 2 T1 – T2 – T3 – T4 – T5
13	APR 02	Case Competitions Round 2 T6 – T7 – T8 –T9 – T10
14	APR 23	Case Competition Round 3 T1 – T2 – T3 – T4 – T5
15	APR 30	Case Competitions Round 3 T6 – T7 – T8 –T9 – T10



Office hours

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

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

Evaluation

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

Presentations	40%
Judges	20%
Professors	20%
Peer evaluation	10%
Participation as judges	10%
Class preparation and Attendance	10%
Book reviews	5%
Video reviews	5%
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. For the judges evaluation, the team elected as "first team" will obtain a 100% of the presentation's grade, "second team" will obtain a 90% of the presentation's grade, the "third team" will get an 80% of the presentation's grade, the "fourth team" will get a 70% of the presentation's grade and the "fifth team" will obtain a 60% of the presentation's grade.

After each round of presentations, you are required to hand in a "**Peer and Self-Assessment Evaluation Form**" that highlights the contributions of you and your team members. In this form, you will also have to self-report the class' feedback and video recording of your presentation indicating what you did well and what you need to improve for the next round of presentations.

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. Students will submit their "**Presentation Feedback Sheet**" after each case they judge.

The class preparation and attendance will be evaluated with the "**Case Recap Sheet**". For all cases, you must submit a form proving that you read and prepared for the case ahead of time. In addition to this executive summary, class participation will be evaluated (quality of the questions and comments in class).



You will have to hand in **two** individual “**Book Review Paper**”:

- “In the Life of Fire – How to Handle Tough Questions .. When it counts” (by Jerry Weissman).

Due February 1. 4 pages.

- “TED Talks: The Official TED guide to public speaking”.

Due March 1. 4 pages.

You must view **three case competitions videos** and provide your key learnings.

Due March 22. 4 pages.

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

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

“TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking”. Anderson, Houghton
isbn: 0544664361 or 9780544664364 [Localízalo en la Biblioteca](#)

Compilation of business cases

RECOMMENDED READINGS

“Case in Point”. Cosentino, Marc. Burgee Press. 2013 [Localízalo en la Biblioteca](#)

“Flawless Consulting”. Block, Peter.

“Flawless consulting Fieldbook and Companion. Block, Peter.

“In the Line of Fire – How to Handle Tough Questions When It Counts”. Weissman,



Universidad
de Navarra

Jerry. Pearson Prentice Hall.

“The Minto Pyramid Principle: Logic in Thinking, Writing & Problem-solving”. Minto, Barbara. [Localízalo en la Biblioteca](#)

“Six Thinking Hats”. Bono, Edward. [Localízalo en la Biblioteca](#)

“Teach Yourself to Think”. Bono, Edward. [Localízalo en la Biblioteca](#)

“Lateral Thinking”. Bono, Edward. [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](#)



**Asignatura: EXCEL Y VBA para toma de decisiones B (F.
Económicas)**

Guía Docente

Curso académico: 2019-20

Presentación

<http://www.unav.edu/asignatura/excel-y-vba-para-toma-de-decisiones-b-f-economicas/>

Tener cierto dominio sobre las hojas de cálculo resulta de gran ayuda a los profesionales para afrontar los distintos retos a los que se pueden enfrentar en los distintos departamentos. El principal objetivo de la asignatura es dotar a los alumnos con los conocimientos necesarios en Excel para poder afrontar con confianza los retos que se vayan a encontrar especialmente en el ámbito profesional.

El enfoque de esta asignatura es eminentemente práctico ya que es a través del uso como se llegan a asentar los conocimientos.

Datos Generales

- Asignatura optativa de 6 ECTS (150 horas de trabajo)
- Curso: 3º/4º
- Primer día de clase: 3.09.2019
- Último día de clase: 28.11.2019
- Horario de clases expositivas: martes y jueves de 18 a 20, Aula ordenadores frente a Secretaría.
- Profesor:
 - Alvaro Goñi Alegre (agoniale@unav.es)

Competencias

Competencias Básicas

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

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.



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

Competencias Generales

CG3 - Dominar herramientas informáticas, matemáticas o técnicas relevantes para la actividad académica y profesional en lo económico y empresarial.

Competencias Especificas del grado en Economía

CE10 - Aplicar el razonamiento matemático y las herramientas cuantitativas al análisis de la realidad económica.

CE11 - Manejar correctamente algunas aplicaciones informáticas en el análisis cuantitativo de las cuestiones económicas.

CE16 - Utilizar en las aplicaciones prácticas los conocimientos, capacidades y competencias adquiridas.

CE17 - Saber combinar el razonamiento económico con el propio de otras disciplinas.

CE19 - Aplicar con criterio técnicas cuantitativas, software adecuado y/ o procedimientos metodológicos en la realización de un trabajo sobre temas económicos.

Competencias Especificas del grado en Administración de Empresas

CE8 - Desarrollar casos prácticos en temas relevantes en lo económico y empresarial.

CE9 - Trabajar con herramientas informáticas para la toma de decisiones.

CE10 - Aplicar el razonamiento matemático y/o las herramientas cuantitativas a la resolución de problemas asociados a la toma de decisiones en la empresa.

CE17 - Aplicar con criterio técnicas cuantitativas, software adecuado y/o procedimientos metodológicos en la realización de un trabajo sobre temas de alguna de las áreas de Administración y Dirección de Empresas.

Programa **PROGRAMA**

1. Introducción a Excel

- ¿Qué es Excel? ¿Para que sirve?
- Excel basico: Excel basics: Moving around spreadsheets and menus



- Realizar preguntas adecuadas
2. Referencias
 - Referencias relativas y absolutas
 3. Validación de datos
 - Calidad de los datos
 - Como tratar con la falta de datos
 4. Filtros y formato condicional
 5. Funciones
 - Funciones de Texto
 - Funciones de Búsqueda y Referencia
 - Funciones de Lógica
 - Funciones de Información
 - Funciones de Fecha y Hora
 - Funciones Estadísticas
 - Funciones Financieras
 6. Vínculos
 - Internos
 - Externos
 7. Solver
 - Estimación de parámetros óptimos
 8. Tablas y Gráficos Dinámicos
 9. Visualizando los datos con Excel
 - Storytelling
 - Gráficos
 10. Macros - VBA en Excel

Actividades formativas

Actividades formativas

1. Clases Expositivas + Trabajo en clase (24 horas)

En las clases presenciales (2 horas semanales x 12 semanas) se realizará una breve explicación de los conceptos que se trabajaran en el aula mediante los ejercicios prácticos que se realizarán a continuación.

De cada unidad el alumno dispondrá, antes de cada sesión, de un Libro Excel que servirá de punto de partida para realizar prácticas y un PDF que mostrará cómo hacer uso de los conceptos.

2. Prácticas individuales - grupo (36 horas)



El profesor propondrá prácticas obligatorias para su realización sobre los conceptos explicados en clase que serán evaluadas

Los alumnos dispondrán oportunamente de la descripción y contenido de las prácticas a realizar, con indicación del plazo de entrega.

En la valoración contarán los aspectos “estéticos” además de la precisión de los resultados y el uso de funcionalidades Excel-VBA

3. Tutorías

Los alumnos podrán acudir a la tutoría previa cita con el profesor para resolver dudas cada jueves justo después de las clases

4. Trabajo personal (50 horas)

La asignatura requiere una dedicación semanal de unas 3/4 horas para asimilar su contenido y la preparación de las distintas actividades formativas.

5. Evaluación (50 horas)

La prueba final comprenderá un trabajo personal en el que se demostrará por un lado el dominio de Excel y por otro la capacidad de su uso para extraer información para la toma de decisiones que requerirá de un esfuerzo.

Evaluación

Convocatoria ordinaria:

Existen dos opciones:

Opción A (Por defecto):

1. Participación (2 puntos)
2. Examen Final (8 puntos)

Opción B (Continua):

Para poder optar a a esta forma de evaluación será necesario acudir a **más de un 80% de las clases.**

1. Participación (3 puntos)
2. Trabajo (3 puntos)
3. Examen final (4 puntos)

En cualquiera de los dos casos, será **necesario** obtener **al menos un 4 sobre 10** en el **examen final** para poder aprobar.

Convocatoria Extraordinaria:

Estudiantes que optaron por la opción A:



1. La nota que se hubiera obtenido por participación se guardará y ponderará un 20%
2. Un examen que ponderará un 80%

Estudiantes que optaron por la opción B:

1. Se guardarán la nota de participación y del trabajo que ponderarán un 40% entre ambas.
2. Un examen que ponderará un 60%

En cualquiera de los dos casos, será **necesario** obtener **al menos un 4 sobre 10** en el **examen final** para poder aprobar.

Bibliografía y recursos

Chandan Sengupta, Financial Analysis and Modeling using Excel and VBA, Wiley Finance. [Localízalo en la Biblioteca](#)

Mary Jackson & Mike Staunton, Advanced modelling in finance using Excel and VBA. Wiley Finance. [Localízalo en la Biblioteca](#)

Viviana Zanini, Macros en Excel 2013 - Programación de aplicaciones con VBA: Automatice sus planillas y optimice el trabajo, USERSHOP (ebook)

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

Horarios de atención

Horarios atención

Especifica los horarios en los que el profesor estará accesible para las dudas y consultas de sus alumnos:

- Alvaro Goñi Alegre (agoniale@unav.es)
 - Horario: Después de las clases: Martes y Jueves en horario de 20 a 21, salvo para ciertos casos en los que los alumnos no puedan por motivos justificados.
 - En cualquier caso, es necesario siempre concertar cita previamente por mail

Contenidos

Aquí se encuentran los apuntes de la asignatura

Aquí aparecerán los vídeos que voy a ir colgando sobre las distintas cosas que se explican en clase.



Instrucciones y ejemplos.

Aquí esta el enlace a la encuesta que desde Administración me piden que os pase.

Contestadla cuando queráis, tenéis hasta el martes 26 de noviembre (inclusive para hacerlo). Ya sabéis que el martes tendréis tiempo de sobra para hacerlo en clase (os lo recordaré a los que todavía no la hayáis contestado y queráis evaluar lo que venga en las preguntas).

La dejo accesible desde hoy hasta el martes conscientemente. De esta manera, si alguien se quema por el examen puede quedarse a gusto (Suelo recomendar que nadie conteste en caliente a nada, se suele sobrereaccionar y no me refiero a esta asignatura, si no en general, en la vida, pero que no sea por falta de oportunidad). En otras asignaturas, seguramente no podréis hacerlo por las fechas de examen (Por si alguien se lo pregunta, podría haberla pasado desde el jueves 7 para evitar que esto afectara negativamente a la valoración).

<https://www.encuestafacil.com/RespWeb/Qn.aspx?EID=2579269>

- Descargar archivo de vídeo: [Filtros General.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Función Buscarv.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Funcion Buscarh.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Funcion SI.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Función SI anidada.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Funcion si conjunto.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Funcion Sumar si y Contar si.wmv](#)
- Descargar archivo de vídeo: [Función sumar si conjunto y contar si conjunto.wmv](#)



- Descargar archivo de vídeo: [SolverPasoPaso.wmv](#)

Hay que hacer lo siguiente en esta clase:

1. Ejercicio Clase 08-10-2019

- Una vez terminado (a más tardar al concluir la clase -19.30), hay que enviar el archivo con el asunto:

Ejercicio Clase 08-10-2019 por correo a agoniale@unav.es

2. Ver el vídeo de Solver en sección: Contenidos / Vídeos Explicaciones / Solver Paso a Paso

3. Tras verlo, haced el ejercicio dentro de esta misma carpeta Ejemplo Solver

- Una vez terminado, enviad el ejercicio por correo electrónico con el asunto: Ejercicio Solver a agoniale@unav.es

4. Si todavía no han llegado las 19.30 horas y algún alumno ha llegado hasta aquí, terminad el ejercicio de la hipoteca de la clase pasada.

- Si se termina antes de las 19.30 horas, enviadlo hecho a agoniale@unav.es con el asunto: Ejercicio Hipoteca

5. En caso de que al alumno le haya dado tiempo a terminar esos tres ejercicios, deberá hacer y entregar el ejercicio 7 y 14 de los ejercicios que se encuentran en Contenidos/Ejercicios a practicar/Enunciados

- Si se termina antes de las 19.30 horas, enviadlo hecho a agoniale@unav.es con el asunto: Ejercicios 7 y 14

A aquellas personas que no les haya dado tiempo a terminar el ejercicio de Solver, deberán entregarlo como tarea antes de las 18:00 del jueves 10 de octubre*.

*Aviso: Hacer el ejercicio no es enviar cualquier cosa para cumplir el expediente, se ha de notar que se ha dedicado tiempo a resolverlo de cualquier otra manera es cómo si no se hubiera entregado. Este aviso es extensible a la entrega de cualquier ejercicio.

- Descargar archivo de vídeo: [SolverPasoPaso.wmv](#)



Asignatura: Sistemas de Información (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2019-20

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?

Lectura Artículo: Cinco Habilidades del líder digital

SESIÓN 2:

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?

Caso de discusión: “Zara TI para una moda cambiante” – Ver video documental “Planeta Zara”: <https://www.youtube.com/watch?v=ALPpvzgFEIg>

- ¿Debería Zara cambiar los terminales DOS? ¿Por qué?
- ¿Cuáles deberían ser los criterios para decidir y justificar el reemplazo de sistemas?
- ¿Qué pasos propones para implantar tu propuesta de acción?

SESIÓN 3:

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?

SESIÓN 4:

Caso de discusión: Creaciones Gloria “Lo mejor para tu mejor amigo”. Participará en la discusión del caso el CEO de la compañía Daniel Lizarraga.

”Estudio del caso y análisis de los siguientes retos:

- Apuesta por la venta online?
- Apuesta por la internacionalización? Con agentes, distribuidores o personal propio?
- Apuesta por el crecimiento con adquisiciones o fusiones?

SESIÓN 5:

Caso de discusión: “Granavista Sistemas (GV)”

Revisión Web: “Openbravo.com”

Introducción a los ERP’s; Qué es un ERP?. Qué es Openbravo?. Presentación de compañía y de modelo de negocio. Objetivos y beneficios para la empresa del uso de un Sistema de Gestión Integrado.



Programación de sesiones. Openbravo.

Sesión 1: Introducción a los Software de Gestión Empresarial; Qué es Openbravo?. Presentación de compañía y de modelo de negocio. Objetivos y beneficios para la empresa del uso de un software de este tipo.

- Preparación del caso “Granavista Sistemas (GV)” y

Revisión web: “ [www. openbravo.com](http://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

- Pedido, albarán.
- Recepciones parciales. Fechas comprometidas
- Agrupaciones de albaranes en factura
- Factura. Asiento contable.
- Informes

Sesión 4: Proceso de ventas y procesos de almacén

1.

- Pedido, albarán.



- Factura. Asiento contable.
- Informes
- Gestión de comerciales, comisiones...
- Almacén. Huecos.
- Generación de costes
- Movimientos entre almacenes. Inventario Físico.
- Informes almacén.

Sesión 5: 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 6: Gestión de Openbravo WebPOS (Punto de Venta) y Omnicanalidad.

1.

- WebPOS
 - Conceptos del punto de venta.
 - Integración natural con la solución ERP.
 - Independencia de dispositivo.
 - Funcionalidad "offline".
 - Funcionalidad relevante.
- Omnicanalidad:
 - Call center.
 - eCommerce (magento)
 - Compra web / recepción en domicilio
 - Compra web / recepción en tienda
 - Compra web / devolución en tienda

Sesión 7: 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. 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 y de puntos de venta o la gestión de compras, entre otras.

La primera parte de la asignatura consistirá en sesiones dónde se utilizará la metodología del caso. En la segunda parte se profundizará en el conocimiento y manejo del software 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.



Universidad
de Navarra

Asignatura: Valoración de Empresas (F. ECONÓMICAS)

Guía Docente

Curso académico: 2019-20

Presentación

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

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: Roberto Zarza (rzardel@unav.es)

Horario de clase: Viernes de 15:00 a 19:00

Aula: M3

Periodo lectivo: 8 de enero al 30 de abril de 2020

Periodo de exámenes: 02 al 19 de mayo de 2020

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.

Los alumnos han de haber cursado CON ANTERIORIDAD cursos de análisis financiero (es un curso avanzado y presupone conocimientos mínimos) y disponer de conocimientos de excel (básicos).

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
- Otros métodos de valoración comúnmente empleados

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: 35%

Examen parcial: 25%

Entrega de casos y participación en las sesiones formativas: 40%

Convocatoria extraordinaria de Junio:

Examen de Junio: 70%

Nota acumulada durante el curso: 30%

Bibliografía y recursos

- Libro de consulta recomendado

“Valoración de Empresas y sensatez, 7ª Edición” de Pablo Fernández, disponible de forma gratuita en Internet.

- Otra bibliografía de referencia

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

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

Horarios de atención

Prof. Roberto Zarza

Viernes ANTES o DESPUES de clase [SIEMPRE previo aviso por email a rzardel@unav.es]

Despacho 4070 (Edificio Amigos)



Universidad
de Navarra