Universidad de Navarra

Creación de Empresas

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

Breve descripción:

Es una asignatura que aborda la vertiente práctica de creación de una empresa y todas sus fases: desde la redacción de un plan de negocio y viabilidad hasta la realización de los trámites para su puesta en marcha efectiva. En una primera etapa se identifica la idea concreta de negocio y se desarrolla un plan de negocio y viabilidad en torno a la misma. La redacción del plan de negocio conlleva fases intermedias como son el análisis y estudio del mercado potencial, de la posible competencia, de las posibilidades de internacionalización, de puntos fuertes y débiles, ubicación del negocio, aspectos logísticos, financiación y otros puntos que se van tratando progresiva y ordenadamente. La asignatura también aborda los aspectos relacionados con la forma jurídica de la empresa y la financiación. A lo largo del curso, el alumno irá adoptando una visión global de las fases y puntos críticos de la puesta en marcha de una empresa, adquiriendo así una amplia formación de índole práctica y aplicable a la creación efectiva de una empresa.

- **Titulación**: Creación de Empresas
- **Módulo/Materia**: Marketing
- **ECTS**: 6
- **Curso, semestre**: 3-Gr.ADE+GenMan; 1º semestre
- **Carácter**: Optativa
- **Profesorado**: Alfredo Vergara Ezcurra
- **Idioma**: Castellano
- **Aula:** Jueves 12-14h-AMI P1 Aula 110/Viernes 15-17h AMI P0 Aula 006
- **Horario**:https://www.unav.edu/web/facultad-de-ciencias-economicas-y-empresariales/estudiantes/horarios

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (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

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

Competencias generales

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

CG5 - Comunicar oralmente y/o por escrito resultados y análisis de utilidad en lo económico y/o empresarial.

CG6 - Conocer los diferentes entornos en los que desarrolla su trabajo en el área de la empresa: la coyuntura, los mercados, el contexto histórico, legal o humanístico.

Competencias específicas

CE3 - Conocer los aspectos teórico-práctico de la empresa, la estructura organizativa y/o las relaciones entre los elementos que la componen.

CE4 - Comprender el concepto de Estrategia en el ámbito de una empresa.

PROGRAMA

Tema 1: Introducción al Emprendimiento

Tema 2: Generación y Evaluación de Ideas de Negocio

Tema 3: Desarrollo del Modelo de Negocio

Tema 4: Estrategias de Marketing

Tema 5: Estrategia Comercial

Tema 6: Fuentes de Financiación

Tema 7: Plan de Negocios-Plan de empresa

Tema 8: Gestión del talento humano

Tema 9: Aspectos Legales y Formas jurídicas de empresas

ACTIVIDADES FORMATIVAS

1. - Clases semanales
2. - Lectura y discusión de Artículos y Resolución de Casos
3. - Trabajo en grupos de casos
4. - Masterclass con expertos de cada temario del programa

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

La evaluación será continua con el siguiente ponderado:

1. Asistencia y participación a clase y en actividades: 10%
2. Examen Tipo Test:30%
3. Trabajo Grupal con presentación y defensa de la propuesta empresarial-Plan de negocio: 60%
4. El alumno debe presentarse para ser evaluado tanto al examen test como a la defensa del trabajo grupal

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

La evaluación será con el siguiente ponderado

1. Examen test: 30%
2. Exposición individual de un trabajo a determinar: 70%. Si un estudiante no se ha presentado, ha suspendido o desea mejorar su calificación de la convocatoria ordinaria, puede renunciar a su calificación previa (examen + proyecto) y presentarse a la convocatoria extraordinaria. Su calificación final será la nota de la convocatoria extraordinaria, independientemente de si es mayor o menor que su calificación anterior.

HORARIOS DE ATENCIÓN

D. Alfredo Vergara (avergarae@external.unav.es)

- Despacho: Edificio. Planta

Horario de tutoría: El horario de atención a los alumnos será media hora antes de la clase del viernes, siempre bajo solicitud con anterioridad vía mail.

- Viernes de 14:30-15h.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

1) Manual de creación de empresas: De la oportunidad a la puesta en marcha. Rodriguez Márquez, Alicia. Aranzadi

2) González Domínguez, F.J.; Pirámide (2006) Creación de empresas. Guía del emprendedor. Madrid

3) Gil Estallo, M.A.; Giner De La Fuente, F. (2010). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. ESIC. 8º ed. Madrid. Localízalo en la biblioteca Ed.1991

4) Crear una empresa en la práctica. Sainz de Vicuña, J.M.(2016) ESIC

5) Gómez Gras (Coord.), J. M. et al (2012). Manual de casos sobre creación de empresas en España, McGraw-Hill

6) Casillas, T y Marti, J.M (2019) Cómo hacer un plan de empresa. Guía práctica para su elaboración y puesta en marcha. PROFIT

7) "Lean Startup" por Eric Ries.

Bibliografía complementaria

1) Bermejo, M.; De La Vega, I. (2003). Crea tu empresa propia. McGraw-Hill/Instituto de Empresa. Madrid

2) Castro Abacéns, I.(2010). Creación de empresas para emprendedores: guía para la elaboración de un plan de negocio. Pirámide.

3) "El arte de empezar" por Guy Kawasaki.

4) Osterwalder, A.; Pigneur, Y. Generación de modelos de negocio. Deusto

5) Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2015). Diseñando la propuesta de valor: cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando. Deusto. Barcelona