



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 14/Viernes 15-17h AMI P0 Aula 06
- **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.



Universidad
de Navarra

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



Universidad de Navarra

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. Rodríguez 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.



Universidad
de Navarra

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