Universidad de Navarra

Gestión de Pymes (F. Farmacia y Nutrición)

Guía docente 2025-26

PRESENTACIÓN

Breve descripción: Asignatura de interés para aquellos alumnos que desean adquirir conocimientos y habilidades de gestión de empresas (oficina de farmacia, consulta, etc.).

- **Titulación**: Grado de Farmacia/ Grado de Nutrición Humana y Dietética
- **Módulo/Materia**: Modulo VIII. Materias optativas
- **ECTS**: 3 ECTS
- **Curso, semestre**: Primer semestre, 5º Grado de Farmacia / 4º Grado de Nutrición Humana y Dietética
- **Carácter**: Optativa
- **Profesorado**: Iñigo Aguirrezabal
- **Idioma**: Castellano
- **Aula, Horario**: AULA 12

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

PARA EL GRADO EN FARMACIA LAS COMPETENCIAS SON LAS SIGUIENTES

BÁSICAS Y GENERALES

CG15 - Reconocer las propias limitaciones y la necesidad de mantener y actualizar la competencia profesional, prestando especial importancia al autoaprendizaje de nuevos conocimientos basándose en la evidencia científica disponible.

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

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

PARA EL GRADO EN NUTRICIÓN HUMANA Y DIETÉTICA LAS COMPETENCIAS SON LAS SIGUIENTES

BÁSICAS Y GENERALES

CG2 - Desarrollar la profesión con respeto a otros profesionales de la salud, adquiriendo habilidades para trabajar en equipo.

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.

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

PROGRAMA

Fechas pendientes de determinar

Universidad de Navarra

A. Análisis de negocio (7 horas).

El objetivo principal del módulo es acompañar al alumno en el desarrollo de un plan de negocio partiendo de una idea.

Viernes 19 de Septiembre: 16 a 19h

- Plan de negocio, en qué consiste y porque lo hacemos.
- Análisis externo: Mercado y competencia
- Análisis interno: Propuesta de valor
- Taller por equipos para definir proyectos teóricos y realizar análisis

Sábado 20 de Septiembre: 09 a 13h

- Análisis DAFO
- Taller por Equipos para definir proyectos teóricos y realizar análisis

B. Puesta en marcha, gestión y seguimiento del negocio (7 horas)

El objetivo principal del módulo es acompañar al alumno en los pasos a seguir a la hora de crear un negocio y predefinir un cuadro básico de mando que nos acompañen en el seguimiento de los resultados.

Viernes 26 de Septiembre: 16-19 h Lanzamiento del proyecto (Ponente: Agueda Tortajada, Directora financiera de Nafarco)

- Recursos financieros necesarios
- Negociación de préstamos, líneas de crédito, etc..
- Proceso administrativo de creación
- ERP y protección de datos
- Taller por equipos para trabajar el proyecto

Sábado 27 de Septiembre: 9 a 13h Cuadro de mando

- Sesión específica (experiencia emprendimiento)
- Cuenta de pérdidas y ganancias
- KPIs indispensables en el seguimiento
- Taller por equipos para trabajar el proyecto

C. Gestión de RRHH (2 h)

El objetivo principal del módulo es adquirir un conocimiento básico en contrataciones, tipologías, y el variable como fuerza de orientación del equipo de trabajo.

Viernes 3 de octubre: 16 a 19h (Ponente: Amaya Ozcoidi, Directora de RRHH de Nafarco)

- Tipologías de contrato y costes de estructura
- Competencias y habilidades, valoración del desempeño
- Responsabilidades del empresario en sociedades mercantiles
- Dirección por objetivos
- Taller por equipos para trabajar el proyecto

D. MK y Comunicación (5 h)

El objetivo principal del módulo es adquirir un conocimiento básico en la gestión relacional con el cliente activo y potencial.

Sábado 4 de octubre: de 9 a 13h

- CRM
- Nuevas Tecnologías de acceso al consumidor: Redes Sociales, Blogs, etc.
- Taller por equipos para trabajar el proyecto

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad formativa	Tiempo (h)	Metodología/ enseñanza aprendizaje
Clases presenciales	13	Lecciones expositivas de los contenidos de cada tema
Talleres	8	Trabajo en equipo (grupos de 4 ó 5)
Tutorías	1,5	Entrevista del grupo con el profesor para orientación
Exposición	1,5	Exposición oral del trabajo por equipos
Estudio personal	50	Estudio personal de diferentes fuentes de información y trabajo personal

EVALUACIÓN

El sistema de evaluación de la asignatura contempla las siguientes actividades evaluadoras:

CONVOCATORIA ORDINARIA

Actividad evaluadora	Calificación (%)

Evaluación continua: -Asistencia y participación individual en clase -Realización de 4 talleres prácticos en clase	50
Entrega y exposición del plan de negocio (equipo)	50

La calificación final de la asignatura corresponderá a la suma de todas las actividades formativas presenciales y no presenciales en las proporciones señaladas.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 5 del Real Decreto 1125/2003, los resultados obtenidos por el alumno se calificarán en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que podrá añadirse su correspondiente calificación cualitativa:

0-4,9: Suspenso (SS)

5,0-6,9: Aprobado (AP)

7,0-8,9: Notable (NT)

9,0-10: Sobresaliente (SB)

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

En el caso de no obtener la calificación mínima para aprobar la asignatura, el alumno deberá volver a repetir las actividades y trabajos no superados en la convocatoria extraordinaria. La distribución porcentual de la calificación global es la misma para la convocatoria ordinaria y la extraordinaria.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Contactar con Iñigo Aguirrezabal (i.aguirrezabal@nafarco.es)

BIBLIOGRAFÍA

Biblioteca Universidad de Navarra

https://www.unav.edu/web/biblioteca