



## 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:**

-18, 25 de septiembre y 2 de octubre de 16-19h

-19, 26 de septiembre y 3 octubre de 9-13 h

## 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



## 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 18 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 19 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 25 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 26 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 2 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 3 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.



Universidad  
de Navarra

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](mailto:i.aguirrezabal@nafarco.es))

## **BIBLIOGRAFÍA**

**Biblioteca Universidad de Navarra**

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