Universidad de Navarra

Plan de Negocio (MIDI)

Guía docente 2025-26

PRESENTACIÓN

- **Breve descripción de la asignatura:** Los futuros profesionales deben reflexionar sobre su capacidad de emprender y adquirir aquellos conocimientos necesarios para convertirse, con la actual coyuntura económica, en generadores activos de nuevo empleo más que en consumidores pasivos de un bien escaso. Adicionalmente para aquellos profesionales que trabajen por cuenta ajena deben aprender los aspectos clave de un plan de inversión biomédico, saber construirlo, defenderlo frente al comité de dirección y, si fuera necesario, saber financiarlo con recursos ajenos a la compañía.

- **Título**: Plan de negocio
- **Módulo y materia de la asignatura**: Módulo III: Innovación y gestión en la industria farmacéutica. Materia: Estrategia de negocio.
- **ECTS**: 2 ECTS
- **Curso y semestre**: primer curso, segundo semestre
- **Carácter**: Obligatoria
- **Profesor responsable de la asignatura**: Carlos González Ojer
- **Empresa**: Laboratorios Ojer Pharma S.L.
- **Idioma**: español
- **Horario**: VER CALENDARIO
- **Aula**: 10, biblioteca de Ciencias

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

CB7 Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

CB8 Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9 Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CG1 Desarrollar capacidad de liderazgo, creatividad, iniciativa y espíritu emprendedor.

CG2 Trabajar formando parte de equipos multidisciplinares y colaborar con otros profesionales del área.

CE12 Aplicar un plan de negocio profesional, como herramienta para la creación de empresas farmacéuticas y proyectos de inversión biomédica.

Universidad de Navarra

PROGRAMA

MODULO I - EMPRENDIMIENTO. Los Emprendedores y la cultura emprendedora

MODULO II – BUSINESS PLAN: *Estructura, Objetivos y alcance de un Business Plan profesional*

MODULO III – LA EMPRESA: *Estructura, Organización, Actores y Recursos*

MODULO IV – FASE PRENATAL Y POSTNATAL: *El arte de crear y hacer viable EIBTs*

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividades formativas (2 ECTS x 25 = 50 h.)

- **Clases presenciales teórico-prácticas (10 horas).** El curso se ha organizado en forma de clases presenciales teórico-prácticas impartidas en forma de clase magistral expositiva con presentación desde Power Point. El módulo facilitará a los alumnos los métodos y las herramientas necesarias para la construcción de un plan de negocio según el método del caso (plan de empresa y plan económico financiero).
- **Trabajo dirigido presencial (5 horas)**. Mediante el modelo pedagógico activo y práctico de asunción de roles, los alumnos analizarán un proyecto de inversión farmacéutico y asumirán el rol dual de promotor e inversor.
- **Trabajo no presencial en grupos (34 horas).** Los alumnos realizarán un proyecto de inversión farmacéutico, como caso práctico. Seguirá el desarrollo lógico de un nuevo medicamento permitiendo a los alumnos entender la organización estructural y funcional de una compañía farmacéutica y del entorno empresarial en el que opera. Durante el curso los alumnos trabajarán en grupos y construirán un plan de negocio que deberán defender (como promotores) y analizar (como Inversores)
- **Tutorias (1 hora).**

EVALUACIÓN

La evaluación se basará en la asistencia obligatoria a las sesiones presenciales (40%).

La resolución del caso práctico (20%).

Defensa-crítica en clase (40%).

La superación del módulo quedará supeditada a la asistencia obligatoria a clase y a la calificación del trabajo final.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Universidad de Navarra

Consultas: A través de e-mail o móvil:

cgonzalezo@external.unav.es | cgonzalez@ojerpharma.com

+34 660929342 | +948 281776

Reuniones presenciales: Mediante cita previa

cgonzalezo@external.unav.es | cgonzalez@ojerpharma.com

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Guia Start-up Biotech 2024.pdf

The Entrepreneur's Guide to Building a Successful Business (2017). Jonathan T. Scott (Localízalo en la Biblioteca)

Entrepreneur's Handbook Everything You Need to Launch and Grow Your New Business (2018). Harvard Business Review (Localízalo en la Biblioteca)

Emprendiendo hacia el 2020. Pedro Nueno (2009) Ediciones Deusto (Localízalo en la Biblioteca)

Business Model Generation (2010) Alexander Osterwalder & Yves Pigneur (Localízalo en la Biblioteca)

Los estudiantes pueden solicitar al profesor materiales o recursos de lectura adicionales relacionados con los temas tratados en la asignatura.