



Universidad  
de Alcalá

# GUÍA DOCENTE

## EL PLAN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA

**Grado en Administración y Dirección  
de Empresas**  
**Grado en Economía y Negocios  
Internacionales**

**Universidad de Alcalá**

---

**Curso Académico 2023/24**  
**Cuarto Curso – Segundo Cuatrimestre**

## GUÍA DOCENTE

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| Nombre de la asignatura:             | <b>EL PLAN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA</b>   |
| Código:                              | <b>340053</b>   |
| Titulación en la que se imparte:     | <b>Grado de Administración y Dirección de Empresas<br/>Grado en Economía y Negocios Internacionales</b> |
| Departamento y Área de Conocimiento: | <b>Departamento: Economía y Dirección de Empresas<br/>Área: Organización de Empresas</b>                |
| Carácter:                            | <b>Optativa</b>   |
| Créditos ECTS:                       | <b>6</b>  |
| Curso y cuatrimestre:                |   |
| Profesorado:                         | Juan Carlos López Otero   |
| Horario de Tutoría:                  | Una hora antes de las clases y a convenir con el profesor por e-mail                                    |
| Idioma en el que se imparte:         | Español   |

### 1. PRESENTACIÓN

El objetivo de esta asignatura transferir a los alumnos conocimiento relacionado con el desarrollo de una idea y su transformación en un proyecto empresarial para que en un futuro puede servir para crear una empresa o un nuevo reto empresarial dentro de una ya constituida.

La idea se desarrolla con trabajos individuales y en grupo para desplegar las viabilidades técnico, económica y Legal de una empresa.

El instrumento de canalización de las distintas áreas que componen un proyecto empresarial será un plan de negocios, que sobre el cual se trabajará durante el curso.

Durante el desarrollo de este plan de negocio se verá la capacidad emprendedora, estudio y desarrollo de la idea, marco legal, propiedad intelectual, análisis de viabilidad, definición de hipótesis y escenarios, redacción de un plan de marketing, Plan Económico Financiero, Plan de Actividad y Puesta en Marcha.

La enseñanza teórica se combina y sincroniza con el desarrollo de las distintas partes del plan de negocio para ahondar y compartir las distintas perspectivas de cada área presentándose durante y al final del curso en un documento de proyecto empresarial completo.

En esta asignatura vamos a intentar “construir conocimiento y desarrollar habilidades”. De ahí la importancia de las aportaciones en clase y dentro de los distintos grupos de trabajo.

La idea se desarrolla con trabajos individuales y en grupo para desplegar las viabilidades técnico, económica y Legal de una empresa.

Para la realización de esta asignatura se requieren conocimientos básicos de las distintas áreas de la empresa, y en concreto, contabilidad, financiación y marketing.

## 2. COMPETENCIAS

Competencias genéricas:

1. Adquirir las habilidades para defender puntos de vista económico-empresariales
2. Estimular y mejorar la comunicación oral y escrita. Presentaciones y redacción de informes Técnico-Económicos
3. Mejorar la capacidad de evaluación de un proyecto empresarial
4. Fomentar y potenciar la capacidad para trabajar en grupo y de liderazgo
5. Mejorar las técnicas y habilidades en las exposiciones públicas

Competencias específicas:

1. Capacidad Aunar las distintas áreas de conocimiento adquiridas durante la formación universitaria con un objetivo de resultado concreto: en un proyecto empresarial
2. Preparar desde el punto vista práctico-empresarial el desarrollo de las habilidades necesarias para llevar a cabo una idea en el mundo de los negocios real.
3. Servir de guía y orientación para el proyecto fin de máster necesario en el segundo curso
4. Desarrollar las capacidades en la búsqueda de financiación del proyecto empresarial

## 3. CONTENIDOS

| Bloques de contenido (se pueden especificar los temas si se considera necesario) | Total de clases, créditos u horas |
|--|-----------------------------------|
| Modulo 1: Requisitos para crear una nueva empresa                                | • 0,5                             |
| Modulo 2: El Documento del plan de Negocios                                      | • 0,5                             |
| Modulo 3: Plan de Marketing y Análisis de Mercado                                | • 0,5                             |
| Modulo 4: Plan Financiero  | • 0,5                             |
| Desarrollo Proyecto Empresarial Individual y en Grupo                            | • 2                               |
| Examen de la Asignatura  | • 1                               |

## 4. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.-ACTIVIDADES FORMATIVAS

### 4.1. Distribución de créditos (especificar en horas)

|  |     |
|--|-----|
| Número de horas presenciales:                      | 48  |
| Número de horas del trabajo propio del estudiante: | 102 |
| Total horas  | 150 |

### 4.2. Estrategias metodológicas, materiales y recursos didácticos

|                      |  |
|----------------------|--|
| Clase Teórica        | Desarrollo del plan de Negocio Completo  |
| Clase Práctica       | Exposición y Debate individual y en Grupo  |
| Proyecto Empresarial | Desarrollo de todos los elementos del producto ó servicio contrastados con Tecnología, Proveedores, Marco Legal, Mercado, Competidores e instituciones financieras reales. |

Se colaborará con los profesionales del CRAI-Biblioteca para que los estudiantes realicen una actividad que desarrolle las competencias informacionales en el uso y gestión de la información” Como se acordó en la pasada Junta de Facultad del 11 de marzo de 2019, es importante que un alumno universitario posea habilidades y competencias informacionales siendo adecuado que la formación la imparta Biblioteca.

## 5. EVALUACIÓN: Procedimientos, criterios de evaluación y de calificación

### Criterios de calificación

El proceso de evaluación normal estará inspirado en la evaluación continua del estudiante. Aquellos alumnos que decidan abandonar el sistema de evaluación continua deberán comunicarlo a la Decana de la Facultad de CC.EE. y EE. En las **dos primeras semanas** de impartición de la asignatura, explicando las razones que le impiden seguir el sistema de evaluación continua.

Si el estudiante no participa en el proceso de enseñanza-aprendizaje según lo establecido en esta guía docente (asistencia, realización y entrega de actividades de aprendizaje y evaluación), **se considerará no presentado en la convocatoria ordinaria.**

### **Evaluación continua**

El rendimiento de los alumnos será evaluado por su trabajo, conocimientos y destrezas adquiridas y la mejora de su proceso de aprendizaje. La asistencia a clase es obligatoria. Los métodos a emplear serán:

- a) Asistencia a clases teórico-prácticas y seminarios. Valoración de la participación activa de alumnos. (15%)
- b) Resolución de casos prácticos y trabajos singulares o en equipo planteados. (40%)
- c) Presentación pública de lecturas y/o el resultado de proyectos o búsqueda de información (20%).
- d) Superación de examen o trabajo final (25%)

El sistema de evaluación se adecuará a los recursos docentes y al número de alumnos por grupo, y será comunicado oportunamente al inicio de las clases"

Para la aprobación de la asignatura el estudiante deberá superar satisfactoriamente el conjunto de pruebas, entendiendo que todas ellas en conjunto evalúan la adquisición de todas las competencias desarrolladas.

### **Evaluación final**

Los alumnos que eligen la EVALUACIÓN FINAL, serán evaluados mediante el examen final (ordinario o extraordinario en junio-julio) y deberán entregar un trabajo de Business Plan (plan de negocio según el tema 2) .

### **Convocatoria Extraordinaria Junio-Julio**

- a) Alumnos que han elegido evaluación continuada y que habiendo superado la parte de tareas no han logrado la nota necesaria en el examen final complementario: deberán repetir dicho examen en la convocatoria extraordinaria y se guardará el resto de sus notas de evaluación continuada para sumarlas al mismo. Siguen en la senda del 60%-40%.
- b) Alumnos en cualquier otra circunstancia diferente de la anterior: deberán realizar un examen final y entregar un trabajo de Business Plan (plan de negocio según el tema 2)

Durante el desarrollo de las pruebas de evaluación han de seguirse las pautas marcadas en el *Reglamento por el que se establecen las Normas de Convivencia de la Universidad de Alcalá*, así como las posibles implicaciones de las irregularidades cometidas durante dichas pruebas, incluyendo las consecuencias por cometer fraude académico según el *Reglamento de Régimen Disciplinario del Estudiantado de la Universidad de Alcalá*.

## **6. BIBLIOGRAFÍA**

### **Bibliografía Básica**

Los Módulos Desarrollados en Clase

### **Bibliografía Complementaria**

*Brenda D. Phillips y Mark Landahl, (December 2020)Business\_Continuity\_Planning: Increasing Workplace Resilience to Disasters*

Andrade, Sebastián (3 de octubre de 2012). [«METODOLOGÍA CANVAS, UNA FORMA DE AGREGAR VALOR A SUS IDEAS DE NEGOCIOS»](#)

*El plan de negocios. Guías de Gestión de la Pequeña Empresa* (Madrid: Díaz de Santos, 2007). Disponible en línea, en la Biblioteca de la UAH (Ebrary o e-libro).

BALANKO-DICKSON, G. *Cómo preparar un plan de negocios exitoso* (México: McGraw Hill, 2010). Disponible en línea, en la Biblioteca de la UAH (Ebrary o e-libro).

Kaplan, Robert S. and David P. Norton, *The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, 1996.

STETTNIUS, W.; D.R. WOOD; J.L. DOYLE and J.L. COLLEY. *Plan de negocio: cómo diseñarlo e implementarlo* (Profit: Barcelona, 2009). Disponible en línea, en la Biblioteca de la UAH (Ebrary o e-libro).

VELASCO, F. *Aprender a elaborar un plan de negocio* (Barcelona: Paidós, 2007).

“Emprendiendo hacia el año 2010”, Nuño, Pedro. DEUSTO, Barcelona, 2007.

“Aprender a elaborar un Plan de Negocio”, Velasco, Felix. PAIDOS, Barcelona, 2007.-

“El emprendedor visionario”, Allen, Marc. Empresa Activa, Barcelona, 2002.

“El libro Negro del Emprendedor”, Trías de Bes, Fernando. Empresa Activa, Barcelona, 2007.

BORSTEIN, D. *Cómo cambiar el mundo: los emprendedores sociales y las nuevas ideas* (Madrid: Debate, 2005)

GIL ESTALLO, M.A. y GINER DE LA FUENTE, F. *Cómo crear y hacer funcionar una empresa* (Madrid: ESIC, 9ª ed., 2013).

GUTIERREZ CARMONA, J. *Modelos financieros con Excel: herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales* (Bogotá: Ecoe, 2ª ed., 2008). Disponible en línea, en la Biblioteca de la UAH (Ebrary o e-libro).

JÍMENEZ QUINTERO, J.A. (coord.) *Creación de empresas. Tomo I: Tipología de empresas y viabilidad estratégica. Tomo 2: Viabilidad estratégica en la práctica* (Madrid: Pirámide, 2012)

NUÑO, P. *Emprendiendo hacia el año 2010* (Barcelona, Deusto).

RÍO DELGADO, A. y MANZANO SOTO, N. *Guía de financiación para emprendedores* (Madrid: Dykinson, 2012).

SEPÚLVEDA GUTIÉRREZ, P.H. *¿Qué debo saber de finanzas para crear mi propia empresa?* (Barcelona: Marcombo, 2004). Disponible en línea, en la Biblioteca de la UAH (Ebrary o e-libro)

TRIAS DE BES, F. *El libro negro del emprendedor. No digas que nunca te lo dijeron* (Barcelona: Empresa Activa, 2007).

NOTA: Se puede acceder al repositorio de e-libro desde un ordenador de la UAH o conectado por vpn a la misma, en la dirección de internet:

<http://site.ebrary.com/lib/bibalcala/home.action>

## 6.1 Enlaces externos

### Vías de financiación pública en España 2023

<https://www.alterfinancegroup.com/blog/financiacion/vias-de-financiacion-publica-en-espana/>

<https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-pymes/5-fuentes-publicas-y-privadas-de-financiacion-empresarial>

<https://ayudatpymes.com/gestron/fuentes-financiacion-pymes/>

<https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/fuentes-de-financiacion-para-emprendedores-y-autonomos>

[«Artículo sobre los planes de negocio como herramientas de planificación para las nuevas empresas».](#)

[El Análisis de la Cadena de Valor](#)

[La Cadena de Valor y pasos para la aplicación del modelo](#)

[Cadena de Valor por Estrategia Magazine](#) Incluye conceptos básicos como *estrategia competitiva*, *valor*, y *sistema de valor*.

Blank, Steve. [«Diferencia entre Plan de Negocio y Modelo de Negocio»](#) (en inglés).

[Guía para conocer las diferentes fuentes de financiación.](#)

<http://www.autorizadored.es/fuentes-de-financiamiento-para-una-pyme/>  
[Líneas de financiación para crear tu empresa - Claves para acceder a ...](#)

Splash, Media. [«¿Qué buscan los inversionistas en un plan de negocios?»](#).

Andrade, Sebastián (3 de octubre de 2012). [«METODOLOGÍA CANVAS, UNA FORMA DE AGREGAR VALOR A SUS IDEAS DE NEGOCIOS»](#).

[https://es.wikipedia.org/wiki/Propuesta\\_de\\_valor](https://es.wikipedia.org/wiki/Propuesta_de_valor)

[Business Angel](#)

[The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players EBAN](#)

[Diagnóstico Capital Riesgo y Business Angels en España 2014. Mayoría tecnológica](#)

[The Spanish startup scene in 2014](#)