

INSTITUTO DE DESARROLLO ECONÓMICO E INNOVACIÓN

Año: 2023



Universidad Nacional de Tierra del Fuego,
Antártida e Islas del Atlántico Sur.

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA:
Taller de Creación de Empresas (GE13)

CÓDIGO: GE13
AÑO DE UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS:
4 año
FECHA ULTIMA REVISIÓN DE LA ASIGNATURA:
2023-06-07
CARRERA/S: Licenciatura en Gestión Empresarial V7, Licenciatura en Economía V6, Ingeniería Industrial V6,

CARÁCTER: CUATRIMESTRAL (1ro)
TIPO: OBLIGATORIA
NIVEL: GRADO
MODALIDAD DEL DICTADO: PRESENCIAL
MODALIDAD PROMOCION DIRECTA: SI
CARGA HORARIA SEMANAL: 4 HS
CARGA HORARIA TOTAL: 68 HS

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellido	Cargo	e-mail
Adriana Vetrone	Docente Adjunta	avetrone@untdf.edu.ar
Nicolás Easdale	Asistente Principal	neasdale@untdf.edu.ar

1. FUNDAMENTACION

Esta asignatura corresponde a los planes de estudio de la Licenciatura en Gestión Empresarial en 4to año e Ingeniería Industrial en 5to año.

A su vez, se ofrece dentro del listado de Optativa I en la Licenciatura en Economía en 4to año

Por tal motivo, los contenidos que se abordan en el presente programa responden a los establecidos en la Resolución Ministerial N° 1584/19 - Resolución (RO) N° 429/13, Resolución Ministerial N° 1939/15 - Sesión CONEAU N° 408 del 06/10/2014 y Resolución Ministerial N° 4680/17 - Resolución (RO) N° 431/13 respectivamente.

En cuanto a la fundamentación propiamente dicha de la materia, el espacio propone un ámbito de formación para el trabajo profesional en sentido amplio, que explícitamente excede al trabajo asalariado. Esto implica asumir en un mismo plano y promover el trabajo profesional por cuenta propia en sus diversas expresiones: generación de empresas, cooperativas, organizaciones no gubernamentales, proyectos puntuales de desarrollo, etc.

En esa línea y detectado un amplio grupo de capacidades necesarias para el desempeño profesional en general, en esta materia se trabaja con un subconjunto específico denominado como "conjunto de capacidades emprendedoras".

El Taller aporta una mirada hacia el emprendimiento entendido como el proceso de creación de nuevas empresas, que fundamentalmente realicen un aporte al desarrollo económico del territorio. Es por eso que el enfoque se orienta a reconocer y trabajar sobre las competencias profesionales que colaboren en la innovación permanente y generen conciencia en los estudiantes sobre su capacidad de transformar la realidad.

No solo alcanza con los conocimientos teóricos, sino que se ponen a prueba las competencias relacionadas con la capacidad real para resolver problemas.

Y en ese marco, se trabaja con dinámicas para desarrollar nuestras competencias personales y profesionales.

Las competencias son el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que nos permiten responder a situaciones, resolver problemas, y desempeñar nuestras funciones dentro de una organización de manera satisfactoria.

Durante el curso los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, desarrollan un proyecto de emprendimiento de su elección.

El laboratorio tiene como característica la formación de equipos de trabajo para la ejecución de dinámicas y ejercicios.

2. OBJETIVOS

a) OBJETIVOS GENERALES

- Aplicar herramientas y metodologías ágiles para poder emprender y diseñar proyectos de índole económico y/o social, poniendo especial énfasis en el desarrollo de un modelo de negocios para que los estudiantes puedan generar un impacto positivo en su entorno como agentes de cambio.
- Fortalecer las competencias profesionales necesarias para el desarrollo de emprendimientos.

b) OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Aplica herramientas y metodologías ágiles para desarrollar una idea de negocio innovadora considerando los fundamentos del modelo de emprendimiento de Timmons (oportunidad, recursos, equipo)
- Propone un modelo de negocio para dar respuesta a una problemática encontrada considerando los 9 bloques del modelo canvas.
- Desarrolla competencias emprendedoras personales para aplicar en su vida profesional y eventualmente en la creación de su propia empresa.
- Manifiesta una actitud proactiva para lograr una mayor autonomía en su formación profesional trabajando en un proyecto de emprendimiento a su elección
- Favorece al autoconocimiento de las competencias propias a través del uso de técnicas y test aptitudinales para potenciar aspectos positivos e identificar aspectos de mejora donde los estudiantes se reconozcan como potenciales agentes de cambio de la comunidad.

3. CONDICIONES DE REGULARIDAD Y APROBACION DE LA ASIGNATURA

Las pautas establecidas en este punto son compatibles con lo previsto por la Resolución N° 350/14 (Reglamento General de Estudios de Pregrado y Grado) de esta Universidad.

La relación entre la calificación numérica, el resultado de la evaluación y el concepto numérico según el nivel de conocimiento demostrado está previsto en el Art. 33, inc. d) de la citada resolución.

Las condiciones de regularidad y aprobación promocional sin examen final son las siguientes:

- Asistencia al 90% de las clases. La modalidad de aula – taller con evaluación procesual y progresiva exige la mayor asistencia posible a todos los encuentros.
- Aprobación del 90% de todas las instancias evaluativas o sus recuperatorios (tanto trabajos prácticos como parciales).

Los parciales serán al menos 3 (tres) y consistirán en las siguientes instancias: 1 (Inmersión inicial), 2 (Ideación y prototipado) y 3 (Primer canvas).

Trabajos prácticos: se presentarán diversos trabajos buscando que el estudiante logre la apropiación de los conceptos, su relación con el entorno local y desarrolle la habilidad para detectar oportunidades de negocios al final de la cursada. Los trabajos podrán ser individuales o grupales.

Proyecto final: el mismo consistirá en la presentación oral y escrita de una propuesta de negocios, que deberá incluir el uso de por lo menos una herramienta de la metodología de diseño centrado en el usuario para las distintas etapas del proyecto: diagnóstico y definición del problema, solución y prototipo de la propuesta y modelo de ingresos y costos sostenible. La presentación y aprobación del proyecto final permitirá la integración de todos los contenidos vistos y las instancias parciales previas.

La calificación final resultará de la ponderación de todas las instancias evaluativas y la promoción sin examen exige un mínimo de 7 (siete) puntos.

Exámen final regular

El acceso a mesa de final regular estará habilitado para todos aquellos estudiantes que no alcanzando la promoción sin examen, cumplan al menos con:

- Asistencia al 70% de las clases. La modalidad de aula – taller con evaluación procesual y progresiva exige la mayor asistencia posible a todos los encuentros.
- Aprobación del 70% de todas las instancias evaluativas o sus recuperatorios (tanto trabajos prácticos como parciales).

Los parciales serán al menos 3 (tres) y consistirán en las siguientes instancias: 1 (Inmersión inicial), 2 (Ideación y prototipado) y 3 (Primer canvas).

Trabajos prácticos: se presentarán diversos trabajos buscando que el estudiante logre la apropiación de los conceptos, su relación con el entorno local y desarrolle la habilidad para detectar oportunidades de negocios al final de la cursada. Los trabajos podrán ser individuales o grupales.

La calificación final resultará de la ponderación de todas las instancias evaluativas y el acceso a examen final regular se alcanza con un concepto cuya calificación esté entre 4 (cuatro) y 6 (seis) puntos.

Aquellos estudiantes que regularicen la Práctica Profesional deberán contactar con el equipo de cátedra al menos un mes antes de presentarse al turno y llamado correspondiente y presentar la versión definitiva del proyecto final. El examen final regular consistirá en la presentación y defensa del proyecto final.

La modalidad de dictado del taller no admite la instancia de Exámen Libre.

La asignatura contará con las siguientes evaluaciones que se sumarán para establecer la nota final de la cursada:

- Dos exámenes parciales escritos (25% c/u.)
- 3 trabajos prácticos (25%)
- Proyecto grupal coloquio final (15%)

- Asistencia y participación (10%)

Exámenes parciales: 25% cada uno (50% total). Una parte del examen parcial incluirá componentes relacionados con los trabajos prácticos (TPs). Para cada uno de los exámenes parciales, se fijará una fecha de examen recuperatorio. Podrán acceder al examen recuperatorio quienes obtengan una calificación menor a 60% en su examen parcial o en su defecto, aquellos que hayan estado ausentes con justificación. La nota final será la del recuperatorio.

Trabajos prácticos: 25%. Durante la cursada, se desarrollarán distintas actividades diseñadas para facilitar la comprensión de los conceptos de la materia. Cada instancia tendrá una consigna y devolución propia. Se especificará cuáles son los TPs que tendrán una evaluación con nota, que se promediarán para luego ponderar al 25% de la nota final.

Coloquio final: 15%. El proyecto final incluirá una secuencia de actividades y consignas. La presentación oral del trabajo final se realizará en un contexto de un coloquio donde cada grupo presentará su tema por 3 minutos, con 5 minutos para preguntas. Se evaluará de acuerdo a su calidad en contenido y también en comunicación.

Asistencia y preparación: 10%. En el Taller de Creación de Empresas, trabajamos bajo el concepto de que la educación es un proceso participativo que requiere del involucramiento activo tanto del estudiante como del equipo docente. La expectativa es que ambas partes asisten a todas las clases y que toman responsabilidad para la preparación y seguimiento de todas las actividades planificadas en el programa. Ausencias no justificadas* afectarán negativamente a esta evaluación. Cumplimiento y participación afectarán positivamente la evaluación. La frecuencia y calidad de la participación será tomada en cuenta, considerando sobresaliente las contribuciones que también facilitan el involucramiento y los aportes de otros compañeros en cada clase. La capacidad de escuchar e integrar a otros será bien evaluada.

* Se consideran las siguientes situaciones para la solicitud de justificación de inasistencia, entre otras: i. Situaciones médicas particulares y/o específicas, ii. Asistencia a sesiones y/o comisiones del Consejo Superior y/o de Institutos en carácter de representante estudiantil titular o suplentes, y c. Instancias y/o eventos deportivos, académicos o culturales avalados.

4. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Contenidos mínimos:

El taller recorre las diferentes etapas de desarrollo de un negocio, desde las ideas iniciales y discusión de alternativas, diagnóstico del mercado y potencial competencia, definición de un plan de negocio, etapas de desarrollo, inversión inicial, determinación del riesgo, caracterización del negocio y sus componentes, diseño de producto/servicio, dimensionamiento del mercado y perfil de potenciales clientes, identificación de proveedores, financiamiento del proyecto y alternativas de apoyos financieros, esquema de producción (fabricación propia, subcontratación), estrategia de marketing, planta de personal, organización administrativa, tiempos de lanzamiento hasta la evaluación final y la puesta en marcha.

Unidad 1: Introducción a la innovación en modelos de negocios. De qué hablamos cuando hablamos de oportunidades. La importancia de innovar en modelos de negocio. Metodología Pensamiento de diseño. Validar Problema y Solución.

Unidad 2: El modelo de negocios CANVAS. Metodologías ágiles. Lean Canvas. De la idea a la frecuencia de negocio. La propuesta de valor. Desarrollar un modelo de negocio propio. Crear un prototipo para validar el producto y la aceptación en el mercado objetivo.

Unidad 3: Los números del emprendimiento. Financiamiento en el proceso de creación de empresas. Evaluar las finanzas del proyecto y cómo escalar el emprendimiento.

Unidad 4: Cómo se comunica una idea. Cómo explicar tu nuevo modelo de negocio y que se

entienda en 1 minuto. Video Pitch. El círculo dorado de la comunicación.

Unidad 5: Desarrollo emprendedor y desarrollo económico. Fundamentos de la cultura emprendedora.

Unidad 6: Fuentes de financiamiento, capitales de riesgo, inversores ángeles. ¿Por qué hablamos de desarrollo emprendedor? la lógica del emprendedor.

5. RECURSOS NECESARIOS

- Proyector
- Parlantes
- ~ Moodle Aula Virtual. ~ Google Drive. ~ Google Meet.

6. PROGRAMACIÓN SEMANAL

Semana	Unidad / Módulo	Descripción	Bibliografía
1	1	COMO SE CREA UNA EMPRESA	- Muñoz, C. A. (2010). ¿ De qué hablamos cuando hablamos de oportunidades? Trend Management, 132-138.
2	1	HACIENDO FOCO EN LA CREATIVIDAD	- De Bono, E. (1991). Pensamiento lateral. Paidós Argentina. - Apuntes de la cátedra
3	1	PENSAMIENTO DE DISEÑO - ETAPAS	- "Innovación, diseño y tecnología" Jaime Perujo TEDxRúaSanFroilán https://www.youtube.com/watch?v=6sF0Or9fk9Y - Apuntes de la cátedra
4	1	PENSAMIENTO DE DISEÑO - EMPATÍA	- "Innovación, diseño y tecnología" Jaime Perujo TEDxRúaSanFroilán https://www.youtube.com/watch?v=6sF0Or9fk9Y - Apuntes de la cátedra
5	1	PENSAMIENTO DE DISEÑO - ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD	- "Innovación, diseño y tecnología" Jaime Perujo TEDxRúaSanFroilán https://www.youtube.com/watch?v=6sF0Or9fk9Y - Apuntes de la cátedra
6	2	METODOLOGÍA LEAN - LA PROPUESTA DE VALOR	- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadakos, T. (2015). Diseñando la propuesta de valor. Deusto.
7	2	MODELO CANVAS - LOS BLOQUES	- Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves "Generación De Modelos De Negocio" – Deusto S.A. Ediciones, 2011
8	2	METODOLOGÍA LEAN - START UP	- Maurya, Ash: "Running Lean. Iterate from plan A to plan that works"; O'REILLY, 2012
9	2	MODELO CANVAS - ESTIMACIÓN DE MERCADO	- Apuntes de la cátedra
10	3	LOS NÚMEROS DEL EMPRENDIMIENTO - HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO	- Apuntes de la cátedra

11	4	EL PITCH COMO HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN	- Apuntes de la cátedra
12	4	VIDEO PITCH	- Apuntes de cátedra
13	5	DESARROLLO EMPRENDEDOR Y DESARROLLO ECONÓMICO	- Kantis, Hugo "Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico 2016 : novedades y tendencias para fortalecer e integrar los ecosistemas de la región" / Hugo Kantis ; Juan Federico ; Sabrina Ibarra García ; contribuciones de Cecilia Menendez ; Paola Alvarez Martinez. - 1a ed . -/ Rafaela : Asociación Civil Red Pymes Mercosur, 2016. Libro digital, PDF Archivo Digital: online ISBN 978-987-3608-22-3
14	6	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	- Jacobsohn, Gabriel; Cochello, Agustina "Inversores Ángeles en Argentina. Agentes estratégicos en las primeras etapas del mercado de capital de riesgo en economías emergentes"- International Development Research Center, IDRC Canadá 2004
15	6	EXPOSICIÓN DE TRABAJO FINAL	.
16	6	COLOQUIO PARA LOS QUE PROMOCIONAN	.

7. BIBLIOGRAFIA DE LA ASIGNATURA

- Cátedra abierta de emprendedorismo - Edición 2017 - Primer seminario - Design Thinking
Santiago Luke

- De Bono, E. (1991). Pensamiento lateral. Paidós Argentina.

- "Innovación, diseño y tecnología" | Jaime Perujo | TEDxRúaSanFroilán
<https://www.youtube.com/watch?v=6sF0Or9fk9Y>

- Jacobsohn, Gabriel; Cochello, Agustina "Inversores Ángeles en Argentina. Agentes estratégicos en las primeras etapas del mercado de capital de riesgo en economías emergentes"- International Development Research Center, IDRC Canadá 2004

- Kantis, Hugo; Angelelli, Pablo; Gatto, Francisco "Nuevos emprendimientos y emprendedores: de qué depende su creación y supervivencia?. Explorando el caso argentino." Laboratorio de Investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad (LITTEC) Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), 2001

- Kantis, Hugo "Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico 2016 : novedades y tendencias para fortalecer e integrar los ecosistemas de la región" / Hugo Kantis ; Juan Federico ; Sabrina Ibarra García ; contribuciones de Cecilia Menendez ; Paola Alvarez Martinez. - 1a ed . -/

Rafaela : Asociación Civil Red Pymes Mercosur, 2016. Libro digital, PDF Archivo Digital: online ISBN 978-987-3608-22-3

- Maurya, Ash: "Running Lean. Iterate from plan A to plan that works"; O'REILLY, 2012

- Muñoz, C. A. (2010). ¿ De qué hablamos cuando hablamos de oportunidades? Trend Management, 132-138.

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadacos, T. (2015). Diseñando la propuesta de valor. Deusto.

- Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves "Generación De Modelos De Negocio" – Deusto S.A. Ediciones, 2011

- Pink, D. H. (2007). Pecha Kucha: Get to the PowerPoint in 20 slides then sit the hell down. Retrieved April, 23(2009), 15-09. Proceso para realizar una entrevista del problema (apunte de la cátedra)

- Timmons, J. A., Spinelli, S., & Tan, Y. (1994). New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century (Vol. 4). Burr Ridge, IL: Irwin.

Firma del docente-investigador responsable

VISADO		
COORDINADOR DE LA CARRERA	DIRECTOR DEL INSTITUTO	SECRETARIO ACADEMICO UNTDF
Fecha :	Fecha :	

Este programa de estudio tiene una validez de hasta tres años o hasta que otro programa lo reemplace en ese periodo