



*Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba*

ASIGNATURA: GESTIÓN EMPRENDEDORA (ELECT.)

ESPECIALIDAD: INGENIERÍA MECÁNICA

PLAN: 94

NIVEL: 5º

MODALIDAD: CUATRIMESTRAL

DICTADO: 1º CUATRIMESTRE

TOTAL DE HORAS: 64 HS

BLOQUE: MATERIAS ELECTIVAS

ÁREA: ECONÓMICA-FINANCIERA

CICLO LECTIVO: 2019

Correlativas para cursar: Regulares: -----;

Aprobadas: (17) Termodinámica ;(18) Mecánica Racional;(19) Mediciones y Ensayos;(20) Diseño Mecánico;(21) Cálculo Avanzado;(22) Ingeniería Mecánica III (int);(23) Probabilidad y Estadística;(24) Estabilidad II;(25) Ingles II;

Correlativas para rendir: Aprobadas: (26) Economía;

Regular: Gestión Emprendedora;

OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA:

Generales

- Desarrollo de técnicas analíticas la generación de emprendimientos económicos.
- Desarrollar estímulos de emprendedor.
- Despertar el espíritu emprendedor de los alumnos.

Específicos

- La formación del Ingeniero Industrial le permite desarrollar aptitudes de organización y gerenciamiento y esta asignatura le permitirá aprender a



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba

detectar oportunidades en nuevos emprendimientos. Generar propuestas emprendedoras en los alumnos y futuros graduados.

- **CAPACIDADES A PROMOVER:** Emprendedorismo o “spin off” Universitarios.
- **APTITUDES A DESARROLLAR:** Reconocer e interpretar, planear y comprender las oportunidades de un emprendimiento tecnológico. La Innovación como actitud. La incertidumbre como activo. Puesta en valor de la curiosidad. Metabolizar la información. Conceptualizar ideas. Canalizar inteligencia. Construir experiencias satisfactorias para los clientes/usuarios. Hacer que las cosas pasen. Empaquetar la excelencia. Plan de negocio “contingenciado” para sobrevivir con lo que se tiene en cada momento. Búsqueda de financiación para tu idea e ideas para seducir al dinero. Gestión de start-ups y convivir con los que tienen los pies en el suelo. El valor del prueba y error. Vivir con un emprendedor. Comprender qué es ser emprendedor y cuáles son las características comunes de los emprendedores.

CONTENIDOS:

UNIDAD N° 1. DESARROLLO EMPRENDEDOR.

Duración: 6 hs.

1.1 El Desarrollo Emprendedor

- Que es el Desarrollo Emprendedor (Entrepreneurship)
- ¿Para qué el Desarrollo Emprededor? Diferentes Impactos.
- Concepto de Emprendedor
- Sistema y Proceso Emprendedor. Actores.
- Creación de Empresas en Latinoamérica
- Características de las Empresas Dinámicas.
- Perfil de los Emprendedores

UNIDAD N° 2. EL EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO COMO FACTOR CLAVE (COMPETENCIAS GENÉRICAS)

Duración: 20 hs.

2.1. La Visión Emprendedora y su Poder Transformador

- Test Personal
- Esquema Visión, Realidad y Acción.
- Visión. Modelos según distintos autores: Peter Senge, Stephen Covey, Rafael Echeverría y otros.
- Visión Compartida.
- Visión Personal.



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



*Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba*

2.2. Atributos y Competencias para Emprender

- Concepto y Test a los participantes.
- Atributos según distintos autores
- Motivación para Emprender
- Proceso Emprendedor/Empresarial según distintos autores.
- Competencias para Emprender.
- Paradigma y Cambio.

2.3. y 2.4. Comunicación y Coaching I y II

- Relaciones efectivas y Comunicación.
- Los Actos Lingüísticos
- El Arte de Comunicarse. Cuerpo, Lenguaje y Emoción.
- Las Conversaciones en la Empresa
- Liderazgo y Comunicación. El Emprendedor como Coach.

2.5. Construcción de Equipos y Liderazgo en Acción (Entrenamiento Outdoor)

- Construcción de Equipos
- Liderazgo
- Coordinación de Acciones
- Confianza

2.6. Administración de Recursos Personales. El Intraemprendedor

- Finanzas Personales.
- Administración del Tiempo.
- Equipos Intra-emprendedores.
- Creando ámbitos emprendedores en la Empresa

UNIDAD Nº 3. OPORTUNIDAD, MODELO Y PLAN DE NEGOCIO. (COMPETENCIAS ESPECÍFICAS)

Duración: 30 hs.

3.1. Tendencias y Oportunidades de Negocios.

- Tendencias.
- Ideas de Negocios. Creatividad.
- Oportunidades de Negocios

3.2. Modelo de Negocio I.

- El "Campo de Juego" del Emprendedor
- Las Empresas y la Creación de Nuevos Negocios.
- La esencia y la Modalidad de Planes de Negocios.
- Modelo de Negocios como corazón de un Plan.
- Retomando las Oportunidades de Negocios



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba

- Empezando. Estrategia y secuencia de trabajo.
- Primeras definiciones del modelo de negocios a construir
 - ¿Qué vendemos?
 - ¿A quién le vendemos?
 - ¿Cómo llegamos al Cliente?

3.3. Estrategia

- La Estrategia: los cimientos de la construcción del negocio
- Liderazgo Estratégico
- Planeamiento Estratégico
- Ventajas Competitivas y Comparativas
- Estrategias Genéricas de Porter

Distintos Modelos de análisis:

- Matriz FODA
- Modelo 5 Fuerzas de Porter
- Matriz BCG -Boston Consulting Group-
- Otros.
- Implementación

3.4. Modelo y Plan de Negocio: Marketing.

- Ubicación y análisis del mercado para nuestro negocio.
- Demanda potencial, macro segmento y segmentos específicos.
- Análisis de la competencia actual y potencial.
- Marketing en acción: Marketing Mix y Plan Comercial. Canales.

3.5. Modelo y Plan de Negocio: Producción y Logística.

- Nuestro negocio por dentro: procesos de fabricación y servicio.
- Decisiones de Producción. Costos y Productividad
- Logística.
- Ejes críticos: tecnología, proveedores, instalaciones, alianzas, etc.

3.6. Modelo y Plan de Negocio: Capital Humano.

- Perfiles necesarios y el abc de la Selección
- Construyendo Equipos desde el primer día de trabajo.
- Carrera y Capacitación.
- Sistemas de Compensación.
- Los Intraemprendedores.

3.7. Modelo y Plan de Negocios. Administración y Finanzas.

- Flujos de Fondos Proyectos. Ingresos y Egresos.
- Principales sistemas de evaluación de las finanzas de un Proyecto.
- Fuentes de Financiamiento Inicial



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



*Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba*

- Aspectos Societarios, laborales e impositivos básicos.
- Agenda administrativa básica para un negocio que se inicia.

3.8. Modelo de Negocio II.

- Mejoras en la Definición del Modelo de Negocios.
 - ¿Qué vendemos?
 - ¿A quién le vendemos?
 - Organización Interna
 - Resolver el encuentro con el Mercado Objetivo
 - Rentabilidad
 - Propuesta de Valor Diferente
- ¿En qué aguas navegamos? Océanos Azules vs. Océanos Rojos

UNIDAD Nº 4. INTEGRANDO LAS COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS

Duración: 8 hs.

4.1. Integración Final.

- Ser Emprendedor, Competencias y la Construcción del Modelo de Negocios
- Mejoras finales al Modelo de Negocios en Equipo.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Distribución de la carga horaria

Horas totales: 64

Horas teóricas: 40

Horas de formación práctica: 24

Formación experimental: 0

Resolución de problemas abiertos de la ingeniería: 8

Actividades de proyecto y diseño: 16

REGIMEN DE REGULARIDAD

Exigencias:

Asistencia de 75% a clases teórico-prácticas.

Completar, presentar y aprobar los trabajos prácticos sugeridos en tiempo y forma.

Condiciones de regularidad:

Aprobar los Trabajos Prácticos con notas individuales y/o grupales de 6 (seis) puntos o más en cada instancia.

Aprobar el parcial con nota superior a 6 (seis)



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



*Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba*

REGIMEN DE APROBACIÓN

APROBACIÓN DIRECTA

Las condiciones de aprobación directa basada en un régimen de evaluación continua especificadas en el plan de estudios son las siguientes:

Cumplir con los prerequisites de inscripción a la materia según diseño curricular.

Asistir a clase 75% de las mismas.

Cumplir con las actividades de formación práctica.

Aprobar las instancias de evaluación.

El estudiante que no apruebe alguna de las instancias de evaluación, tendrá al menos una instancia de recuperación, la cual está consignada en la planificación de la cátedra.

La calificación se expresará en número entero y en caso de promedios con decimales se redondeará al valor más próximo. La nota promedio de las instancias de evaluación aprobadas así obtenida será la calificación definitiva de aprobación directa.

La aprobación directa al haber obtenido al menos un 75% de asistencia (tomada por la cátedra) a clases teóricas y prácticas, nota de 8 (ocho) o más en el parcial teórico - práctico y promedio de 8 (ocho) en las notas de las entregas parciales del Trabajo Práctico no pudiendo tener una nota menor a 8 (ocho) en cada uno de las entregas parciales del Trabajo Práctico.

La nota final será el número entero redondeado al más cercano que resulte del promedio entre los promedios de las notas de los parciales y el promedio de las notas de las entregas parciales de los trabajos prácticos.

APROBACIÓN NO DIRECTA - EXAMEN FINAL

El estudiante que habiendo demostrado niveles mínimos y básicos de aprendizaje no alcance los objetivos de aprobación directa, estará habilitado a rendir una evaluación final.

El examen final se lleva a cabo mediante un examen práctico y teórico.

El examen final se llevará a cabo mediante un examen de los contenidos y fundamentos teóricos de la asignatura así como un examen práctico de los modos que dichos contenidos teóricos fueron aplicados al trabajo práctico desarrollado durante el año y los criterios adoptados para la selección de alternativas dentro de la formulación y evaluación del emprendimiento.

SE EVALUARÁ PROGRAMA COMPLETO, disponible en este medio.

El alumno será evaluado por los integrantes del Tribunal que así lo dispongan, independientemente del docente que le dictara la materia durante el año.



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba

Se le darán tres temas al alumno, de los cuales éste elige y desarrolla uno, que luego de exponerlo ante el tribunal, alguno de los Profesores que lo componen seleccionará un segundo tema para que el alumno desarrolle y, de ser necesario, desarrollará el tercer tema.

Los temas dados para el examen no podrán ser modificados.

CALIFICACIÓN

El resultado de la evaluación del estudiante estará expresado en números enteros dentro de la escala del UNO (1) al DIEZ (10). Para la aprobación de la asignatura se requerirá como mínimo SEIS (6) puntos. A los efectos que hubiere lugar la calificación numérica precedente tendrá la siguiente equivalencia conceptual:

1 a 5 = Insuficiente

6 = Aprobado

7 = Bueno

8 = Muy Bueno

9 = Distinguido

10 = Sobresaliente

Validez de la promoción de práctico:

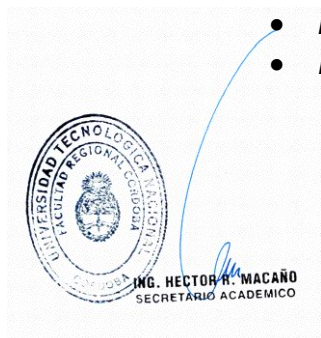
- Un año académico

EVALUACIÓN FINAL

- Examen final práctico y teórico
- Examen práctico escrito eliminatorio – Nota mínima obtenida con el 50%
- Examen teórico escrito u oral, con posible discusión de trabajos prácticos

BIBLIOGRAFÍA

- *Business Model Generation – Es el libro del Canvas*
- *La quinta disciplina – Peter Senge*
- *Ontología del Lenguaje – Rafael Echeverría (Coaching Ontológico)*
- *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva – Stephen R. Covey*
- *La empresa emergente – Rafael Echeverría*
- *Innovación y Emprendedurismo. De Peter Drucker.*



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO



“2018 – Año del Centenario de la Reforma Universitaria”

*Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba*



ING. HECTOR R. MACAÑO
SECRETARIO ACADEMICO

Res. 1294/18