



Planificaciones

7159 - Emrendimientos en Ingeniería

Docente responsable: COFONE ANIBAL EDGARDO

OBJETIVOS

Mucha gente cree que no se puede enseñar a “emprender”. Que es algo que no se puede dar en una clase teórica, que no hay un manual de los diez pasos a seguir para ser un emprendedor. Y tienen bastante razón.

Entonces, para que una materia sobre Emprendedorismo?

Justamente, creemos que buena parte de lo que hace a un emprendedor, el emprendedor lo tiene adentro. Las ganas de hacer, de cambiar la realidad, desde el lugar que le toque. La pasión.

Pero así como esas ganas tienen que estar, hay ciertos patrones de cómo pensar y hacer las cosas que son compartidos por todos los emprendedores. Mucho de eso tiene que ver con el experimentar, equivocarse y aprender de los errores. La idea de nuestra materia es entonces ofrecer un laboratorio de bajo riesgo, para que los alumnos puedan jugar a ser emprendedores, encontrarse con otros colegas que tengan las mismas ganas y escuchar de aquellos que ya han empezado a transitar este camino del emprendedor.

Nuestra idea es ofrecerles ese espacio de juego para que puedan divertirse, explorar, motivarse e inspirarse.

Es por ello que será una materia de emprendedores (los que vamos a estar hablando), sobre emprendedores (los casos que vamos a analizar, los speakers invitados, sus proyectos), para emprendedores (ustedes).

Bienvenidos!

Los propósitos centrales de la asignatura son:

? Estimular a los estudiantes para que participen y experimenten el ser potenciales “ingenieros emprendedores”, transformando las ideas que puedan surgir de sus intereses personales en un modelo concreto de negocio potencial, a desarrollar de manera práctica intensiva.

? Facilitar la elaboración de proyectos con formato de Plan de Negocio y desarrollo tecnológico, que puedan escalar para convertirse en Trabajo Profesional de carrera.

? Generar la posibilidad de que los estudiantes se contacten con diversos protagonistas del entorno emprendedor, de manera que puedan comprender desde los aspectos motivacionales hasta las cuestiones prácticas relativas al proceso emprendedor, desde una óptica vivencial.

Teniendo en cuenta los propósitos mencionados, el desarrollo de la asignatura ha de permitir a los estudiantes:

? Comprender el proceso sistémico de creación de nuevas empresas del siglo XXI en el contexto actual nacional e internacional, y su contribución al desarrollo sostenible de las sociedades.

? Entender el rol de la innovación en el proceso emprendedor, tanto en la creación de nuevas empresas como en las ya existentes.

? Adquirir conocimientos y herramientas prácticas que les permitan introducirse en el proceso emprendedor, lo cual supone el desarrollo de capacidades para concebir, validar, diseñar, implementar y operar nuevas empresas dinámicas, perdurables y sustentables.

CONTENIDOS MÍNIMOS

Noción de emprendedorismo. Tipos de emprendedores y de emprendimientos. Competencias genéricas personales. Emprendedorismo social y dentro de las empresas. Redes de apoyo. La innovación y la creatividad en la construcción de modelos de negocios y las empresas. Generación de ideas y oportunidades de negocio.

Criterios de validación de oportunidades de negocios: aspectos de mercado, negocio, operativos y estratégicos.

Plan de Negocio/Modelo de Negocio y su importancia para: modelizar del negocio, identificar y acotar riesgos, alinear recursos y expectativas, tomar decisiones, negociar acuerdos y facilitar la puesta en marcha.

Conceptualización del producto/servicio. Estrategia de marketing. Economics del negocio (precios, costos, márgenes). Estructura Organizacional y Operativa. Plan de Operaciones en sus etapas: inicial de puesta en marcha/operación, y posterior de crecimiento/consolidación. Plan Financiero y Financiamiento. Diversas fuentes de financiamiento. Estrategias de salida. Riesgos, problemas y supuestos. Aspectos contables, impositivos y legales. Presentación de un Plan de Negocios/Modelo de negocio.

PROGRAMA SINTÉTICO

PROGRAMA ANALÍTICO

UNIDAD I: Introducción al emprendedorismo.

Definición de emprendedorismo y su relación con el desarrollo sostenible. Factores que influyen en la actividad

empresarial. Tipos de emprendedores y de emprendimientos. Creencias y mitos. Competencias genéricas personales. El dominio personal y autoconocimiento. Emprendedorismo social. Emprendedorismo dentro de las empresas.

UNIDAD II: Contexto.

Cultura y entorno emprendedor. Redes de apoyo. Políticas públicas. Confianza jurídica e institucional. Situación de mercado y aspectos macro. Inversiones de riesgo: casos recientes y algo de historia.

UNIDAD III: Innovación y creatividad.

La innovación y la creatividad en la construcción de modelos de negocios. La innovación y creatividad empresarial. La innovación como proceso. Factores que contribuyen a su desarrollo.

UNIDAD IV: Oportunidades de Negocios.

Generación de ideas y oportunidades de negocio. Paradigmas y puntos de inflexión. Ventanas de oportunidad. Fuentes de ideas. Criterios de validación de oportunidades de negocios. Aspectos de mercado, negocio, operativos y estratégicos.

UNIDAD V: Plan de Negocio/Modelo de Negocio.

Elementos de un Plan de Negocios/Modelo de Negocio. Formato. Su importancia para: a) Modelizar del negocio, b) Identificar y acotar riesgos, c) Alinear recursos y expectativas, d) Tomar decisiones, e) Negociar acuerdos y f) Facilitar la puesta en marcha.

UNIDAD VI: Conceptualización del producto/servicio.

Visualizando la oportunidad: descripción del contexto del negocio y del negocio en sí (producto/servicio). Tecnología.

UNIDAD VII: Estrategia de Marketing.

Análisis de mercado objetivo y escenario de competencia. Posicionamiento, ventaja competitiva. Plan de marketing. Modelo de ventas. Economics del negocio (precios, costos, márgenes).

UNIDAD VIII: Estructura Organizacional y Operativa.

Diseño de la organización y selección del equipo. Plan de Operaciones. Recursos tecnológicos. Etapa inicial de puesta en marcha y operación. Etapa de crecimiento y consolidación.

UNIDAD IX: Plan Financiero y Financiamiento. Exit. Riesgos.

Modelización financiera. El flujo de fondos y las necesidades de financiamiento. Diversas fuentes de financiamiento: bootstrapping, FFF, angels, VCs, deuda. Estrategias de exit: cashflow, venta, JV, IPO. Valuación. Riesgos, problemas y supuestos.

UNIDAD X: Aspectos contables, impositivos y legales.

Definición societaria. Alternativas de instrumentación. Consideraciones prácticas. Análisis impositivo y su planeamiento. Propiedad intelectual.

UNIDAD XI: Presentación de un Plan de Negocios/Modelo de Negocio.

Elevator pitch. Ficha técnica del negocio. Sumario ejecutivo. Memorando para inversores. Presentaciones mediante medios audio-visuales. Técnicas de presentación.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

A El Emprendedor Profesional – Daniel Miguez – EMPREAR División Libros

B New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21st Century. Jeffrey A. Timmons, Stephen Spinelli. McGraw-Gill

C Business Plan, a State-of-the-Art Guide & Workbook

D Pasión por emprender. Andy Freire.

E 50 Claves para emprendedores, Andy Freire. Aguilar.

F Creatividad para emprendedores, Eduardo Kastika. Innovar.

G Business Model Generation, Alexander Osterwalder, Yves Pigneur

G Metamanagement, Fredy Kofman. Granica.

Blogs:

A Riesgo y recompensa, Santiago Bilinkis.

B Martin Varsavsky, Martin Varsavsky

C Digitalec, Alec Oxenford

D Virus Emprendedor, Sergio Postigo.

E GOAL, Gonzalo Alonso.

F Espíritu Emprendedor, Juan Carlos Lucas.

G Pensar Inquieto, Nito Anello.

RÉGIMEN DE CURSADA

Metodología de enseñanza

Modalidad de Evaluación Parcial

CALENDARIO DE CLASES

Semana	Temas de teoría	Resolución de problemas	Laboratorio	Otro tipo	Fecha entrega Informe TP	Bibliografía básica
<1> 27/08 al 01/09	Introducción al emprendedorismo.					
<2> 03/09 al 08/09	Introspección.	Presentaciones personales.				
<3> 10/09 al 15/09	Innovación.	Presentación de las ideas.				
<4> 17/09 al 22/09	Oportunidades de negocio.	Presentación de la idea (grupal).				
<5> 24/09 al 29/09	Taller de modelo de negocios.	Resolución de casos.				
<6> 01/10 al 06/10	Marketing.	Presentación de proyectos y objetivos.				
<7> 08/10 al 13/10	Plan y estrategia de ventas	Presentación de proyectos y objetivos.				
<8> 15/10 al 20/10	Presentaciones efectivas.	Presentaciones aleatorias.				
<9> 22/10 al 27/10	Parcial.	Presentación del proyecto.				
<10> 29/10 al 03/11	Operaciones.					
<11> 05/11 al 10/11	Plan de implementación: escalamiento.	Presentación de proyectos y objetivos.				
<12> 12/11 al 17/11	Financiamiento.	Presentación de proyectos y objetivos.				
<13> 19/11 al 24/11	Contexto emprendedor - Networking.					
<14> 26/11 al 01/12	Presentación de proyectos.	Presentación final del proyecto.				
<15> 03/12 al 08/12	Presentación a inversores	Presentación final del proyecto.				
<16> 10/12 al 15/12	Presentación final.					

CALENDARIO DE EVALUACIONES

Evaluación Parcial

Oportunidad	Semana	Fecha	Hora	Aula
1º				
2º				
3º				
4º				