



**A N E X O I**

**RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18**

AÑO: 2021

**1- Datos de la asignatura**

**1.1 Nombre: Creación de empresas**

**1.2 Código: 1106**

**2- Rendimiento Académico:**

**2.1 Desgranamiento:**

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso
27	9	0

**2.2 Aprobación (completar según corresponda a su modalidad)**

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
17	1

**3 Condicionantes en la ejecución del plan**

Considera que los objetivos de la asignatura se cumplieron:	Totalmente	Parcialmente	Escasamente
	X		

En caso de no haberse cumplido en su totalidad, enuncie las principales causas:

---

---

**4 Innovaciones**

**5 Anexo de documentación solicitada**

Las instancias de evaluación son orales.

**6 Observaciones**



**A N E X O II**  
**RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18**

**AÑO:** 2022

**3- Datos de la asignatura**

**Nombre** Creación de empresas

**Código** 1106

**Tipo (Marque con una X)**

Obligatoria	X
Optativa	

**Modalidad (Marque con una X)**

Presencial	
Híbrida <sup>1</sup>	X

**Nivel (Marque con una X)**

Pregrado	X
Grado	

**Área curricular a la que pertenece** ADMINISTRACIÓN

**Departamento**

**Carrera/s** TECNICATURA EN PERIODISMO DIGITAL

**Ciclo o año de ubicación en la carrera/s** CICLO BÁSICO

**Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:**

Total	64
Semanal	4

<sup>1</sup> Ver instrucciones anexas



Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

Teóricas	Prácticas	Teórico - prácticas
		4

Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
30	1				1

4- **Composición del equipo docente** ( Ver instructivo):

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	BARILARO, Luciana	Esp./ CP/Lic. en Administración

Nº	Cargo								Dedicación			Carácter			Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*)				
	T	As	Adj	JTP	A1	A2	Ad	Bec	E	P	S	Reg.	Int.	Otros	Docencia		Investig.	Ext.	Gest.
											Frente a alumnos		Totales						
1.			X								X	X			4	10			

(\*) la suma de las horas Totale + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.



## 5- Plan de trabajo del equipo docente

### 1. Objetivos de la asignatura.

#### Objetivos generales

Desarrollar en lxs estudiantes competencias, habilidades, actitudes, destrezas y talentos que incrementen su potencial emprendedor o, a través de su difusión, el de la comunidad para fortalecer el ecosistema emprendedor;

Que lxs estudiantes comprendan y apliquen metodologías para la elaboración de un plan de negocio.

Que lxs estudiantes comprendan y se transformen en agentes de comunicación al medio, de los saberes científicos y tecnológicos que se desarrollan en la universidad, propiciando el desarrollo regional y una mayor desconcentración de la economía.

#### Objetivos Específicos

- a. Valorar el papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el desarrollo económico regional y reconocer los factores y recursos del ecosistema emprendedor.
- b. Identificar los factores de personalidad y acción que distinguen a los y las emprendedores/as.
- c. Desarrollar la creatividad orientada a la innovación.
- d. Desarrollar habilidades para presentación oral y escucha activa.
- e. Ejercitar el trabajo en equipo.
- f. Visualizar la creación de una empresa propia como herramienta para generar autoempleo y puestos de trabajo para la comunidad.
- g. Preparar a los y las estudiantes para que, con los conocimientos adquiridos y a partir de una idea, desarrolle un Plan de Negocios.

#### Aclaración conceptual

Si bien en la bibliografía y normativa no definen el tipo de organización que realiza “negocios” el uso reiterativo de términos derivados del concepto “empresa” reflejan una impronta con un leve sesgo a la gestión privada corporativa dejando fuera numerosas organizaciones sin fines de lucro y organismos públicos. En ese sentido, una cuestión conceptual fundamental es la referida a lo que se entiende por Negocio. En esta materia adoptamos una definición en el más amplio de los términos como lo expresa William Ury en su libro “El arte de negociar sin ceder”, “existe negociación cuando ambas partes salen beneficiadas en un acuerdo”. Partiendo de la premisa de entender un negocio como un acuerdo entre partes que resultan beneficiadas recíprocamente la temática desarrollada en esta materia tiene un alcance más inclusivo.

### 2. Enunciación de la totalidad de los contenidos a desarrollar en la asignatura.



## **Unidad 1 – DESARROLLO DE HABILIDADES**

1. Creatividad orientada a la innovación.
2. Presentaciones efectivas y escucha activa para entrevistar.
3. Trabajo en equipo.

## **Unidad 2 - PLAN DE NEGOCIOS**

1. Resumen Ejecutivo: breve descripción del negocio y de los aspectos relevantes del caso: monto de inversión, rentabilidad, fuentes de financiamiento, principales supuestos considerados, entre otros.
2. Descripción del negocio: extensa descripción de las características del negocio y de los fundamentos que justifican la ejecución del mismo.
3. Productos y servicios: caracterización de los productos y/o servicios ofrecidos en el mercado objetivo y de las ventajas competitivas que posee el negocio respecto a los competidores observados.
4. Descripción del sector: resumen de las conclusiones obtenidas del análisis e investigación de la industria a la cual pertenece el negocio, reconociendo a los principales actores del sector y sus relaciones, y visualizando tendencias del mismo.
5. Estrategias de comercialización: definición de los medios empleados para ofrecer los productos y/o servicios al mercado objetivo: canales de venta, política de precios, política de comunicación, posicionamiento, etc.
6. Gestión y personal: plan de recursos humanos destinado a dimensionar y caracterizar al personal requerido para poder llevar a cabo el plan de negocios.
7. Protección y normativa: conclusiones y medidas sobre el análisis del marco legal que regula la actividad del negocio considerado, por ejemplo: forma jurídica adoptada, propiedad intelectual, normativa del negocio, etc.
8. Plan de puesta en marcha: programación de las principales actividades para poner en práctica el plan de negocio, con el detalle de los responsables de llevarlas a cabo, fecha de inicio y plazo de duración de las mismas.
9. Análisis de Riesgo: análisis destinado a identificar y ponderar los principales riesgos que afectan el negocio, con el objeto de minimizarlos y/o prever las medidas necesarias para evitarlos (seguros, coberturas financieras, cambios al plan de negocio, etc.)
10. Plan económico financiero: cuantificación del plan de negocio y sus implicancias en términos económicos, financieros y patrimoniales.
11. Información adicional: espacio reservado para exponer y profundizar la información presentada en las secciones anteriores.



### **Unidad 3 – GENERACIÓN DE IDEAS Y MODELOS DE NEGOCIO**

- 3.1 Generación y selección de ideas u oportunidades de negocio. Metodologías ágiles para la gestión y evaluación de proyectos.
- 3.2 Factores y recursos. Planeamiento estratégico.
- 3.3 Modelo de negocios

### **Unidad 4 - EL EMPRENDEDOR**

- 1 Vocación empresarial.
- 2 La teoría de emprendedores
- 3 Características personales de un emprendedor

#### 3. Bibliografía (básica y complementaria).

#### **Unidad 1 – DESARROLLO DE HABILIDADES**

##### Bibliografía básica

De Bono, Eduard *Seis sombreros para pensar*. Garnica. Cap 1 a 4.

[https://www.ues.mx/movilidad/Docs/MovilidadAcademica/LIBRO\\_Seis\\_Sombros\\_Para\\_Pensar.pdf](https://www.ues.mx/movilidad/Docs/MovilidadAcademica/LIBRO_Seis_Sombros_Para_Pensar.pdf)

Kastica, Eduardo (2001) *Desorganización creativa, organización innovadora*. Edit. Macchi cap, 3 y 4.

Kastica, Eduardo (1999) *Los 9 mundos de la creatividad en management*. Edit. Macchi cap, 8 y 9

Leiva Bonilla Juan Carlos (2021) *Empresas innovadoras: cómo empezar a innovar en su empresa sin gastar una fortuna y con poco riesgo* (Spanish Edition)

ISBN : B093LQ2F7P

##### Bibliografía complementaria

Fonseca-Retana, L; Lafuente-Chryssopoulos, R; Mora-Esquivel, R. (2016) *Evolución de los modelos en los procesos de innovación, una revisión de la literatura*. Tecnología en Marcha. Vol. 29, N° 1, Enero-Marzo. Pág 108-117.

Sainz Alfredo (2012); *Vencer a las Multis*, Ed. Planeta.

Bakchellian Eduardo, (2000) *El error de ser argentino*, Ed. Galerna Cap II, III y IV

### **Unidad 2 - PLAN DE NEGOCIOS**



#### Bibliografía básica

Barilaro, Luciana.(2019) Planes de negocios: normativa e incumbencia profesional en Argentina. Artículo publicado en Memorias del XX Congreso Red Motiva Titulo: Juventud, Emprendimiento y Universidad: Un reto a tres bandas. ISBN: 9788479867812 Ed Promolibro Valencia.

Joanidis, Christian (2017). Plan de negocios, la película. Pluma Digital Ediciones

Levy, Alberto. (2014)Cómo hacen los que hacen Planeamiento de Negocios. edicon ISBN 978-987-660-241-9

#### Bibliografía complementaria

Castro, I. y Rufino, J.I. (2015). *Creación de Empresas para Emprendedores. Guía para la elaboración de un Plan de Negocio*. Ed. Pirámide. Madrid.

Morea, F. A. Módulo para universidad abierta : Curso de Apicultura, módulo 2 Bloque 4 “La Empresa Apícola”. Universidad Nacional de Mar del Plata. 1999

### **Unidad 3 – GENERACIÓN DE IDEAS Y MODELOS DE NEGOCIO**

#### Bibliografía básica

Barilaro, Luciana.(2019) Emprender desde la experiencia. Aprender de la diversidad Latinoamericana. Manual de casos prácticos. Cap 12. ISBN 978-84-7986-760-7 Ed. Promolibro, Valencia

Nafría Ismael (2017) *La renivención del New York Times* ISBN: 978-1544822792 Parte II y IV

Osterwalder Alexander y Pigneur (2011), Yves Generación de modelos de negocio. Barcelona: Deustos SA Ediciones

Thompson, Peteraf, Gamble y Strickland.(2015) Administración Estratégica. Teoría y Casos.Mc Graw Hill, 18 Edición.

#### Bibliografía complementaria

Comeche Martinez, José Manuel (2004) *La visión dinámica sobre el emprendedurismo colectivo*. publicado en *El emprendedor innovador y la creación de empresas I+D+I* (2004) Edit. Universitat de València. España.

Junquera Cimadevilla, Beatriz (2004) *Factores contextuales, empresariales e intrínsecos a la empresaria y éxito en la empresas propiedad de mujeres: una revisión de la literatura*. publicado en *El emprendedor innovador y la creación de empresas I+D+I* (2004) Edit. Universitat de València. España.

Van Peborgh Ernesto, *Homo Hacker* (2017)Ed Paidos, Buenos Aires Cap 6 y 7.

### **Unidad 4 - EL EMPRENDEDOR**

#### Bibliografía básica



Reporte Argentina [GUESSS \(Encuesta Global de Estudiantes Universitarios de Espíritu Emprendedor\)](#) (2016)  
Guillén Miranda Erick.(2016) Si me lo hubieran dicho antes.... Ed. Mestas, Madrid.

Marulanda Valencia, Flor Á.; Montoya Restrepo, Iván A.; Vélez Restrepo, Juan M. [Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor](#) Cuadernos de Administración, vol. 30, núm. 51, enero-junio, 2014, pp. 89-99 Universidad del ValleCali, Colombia ISSN: 0120-4645

Vesga Alejandro (2004) *El perfil del emprendedor de éxito*. publicado en *El emprendedor innovador y la creación de empresas I+D+I* (2004) Edit. Universitat de València. España.

#### Bibliografía complementaria

Castro, I. (2016). *De la start-up a la empresa*. Ed. Pirámide. Madrid.

Morea, Francisco A. (2004) *La participación de contenidos relacionados con la creación de empresas en la curricula universitaria* , publicado en *El emprendedor innovador y la creación de empresas I+D+I* (2004) Edit. Universitat de València. España.

#### 4. Descripción de Actividades de aprendizaje.

Al tratarse de una metodología de tipo taller el eje es el estudiante a partir de consignas y disparadores en espacios de producción, actividades grupales e individuales para desarrollar actividades en forma presencial y no presencial. Se trabajará con lecturas básicas y complementarias, búsqueda y análisis de información. Se propondrá la resolución de casos de situaciones reales. Se buscará motivar a lxs estudiantes para la realización de los trabajos grupales. Se generarán discusiones grupales de temas, con elaboración de conclusiones. Tipos de actividades:

\* *resolución de problemas, por ejemplo: precisar las consecuencias posibles que podrán derivarse de asumirse distintos tipos de decisiones; predecir lo que acontecerá en una situación dada si se modifican determinados factores que la definan.*

\* *elaboración de proyectos: preparar informes técnicos de rigor; elaborar Plan de Negocios.*

\* *resolución de guías de estudio: verificar inconsistencias, limitaciones en los argumentos sostenidos por algún autor, y plantear puntos de vista alternativos.*

\* *participación en eventos: para difundir y socializar los aprendizajes y experiencias.*

#### 5. Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones.





Miércoles (presencial)	Jueves (virtual)	Unidad	Temario	Tarea
24-ago	25-ago	1	Presentación	Presentaciones efectivas y escucha activa para entrevistar.
31-ago	1-sep	1	Pitching-Role play APE 1	Definición de emprendimiento
7-sep	8-sep	1	Trabajo en equipo.	Caso Spin off
14-sep	15-sep	1	Creatividad orientada a la innovación.	Técnicas para la innovación
21-sep	22-sep	2	CANVAS	Descripción del Negocio (FODA)
28-sep	29-sep	2	CANVAS	Entrega análisis de la industria
5-oct	6-oct	2	Caso M.E. Gomez Zuluaga APE2	Entrega análisis de mercado
12-oct	13-oct	3	La idea de crear una empresa.Creatividad	Plan de Marketing
19-oct	20-oct	3	Generación y selección de ideas u oportunidades de negocio.	El plan de operaciones
26-oct	27-oct	3	Caso 3- L. Barilaro	Entrega Plan Operaciones.
2-nov	3-nov	4	El emprendedor y su equipo. Aportes.Empendedor- Marulanda, Motoya y otros	Consulta Plan económico financiero
9-nov	10-nov	4	Teoría emprendedores APE3	Entrega Plan económico financiero
16-nov	17-nov	4	Cosultoría Caso - Josemi	Entrega Final
6-jul	8-jul		Exposición presencial, oral e individual	Exposición presencial, oral e individual
23-nov	24-nov		Exposición presencial, oral e individual	Exposición presencial, oral e individual

## 6. Procesos de intervención pedagógica.

*Clase magistral con expertos invitados*

*Seminarios: participación en Seminarios internacionales y eventos locales.*

*Taller - Grupo operativo*

*Trabajo de campo*

*Estudio de casos*



### *Sesiones de aprendizaje individual - grupal*

#### *Tutorías*

Estrategias de integración de los contenidos relevantes de la asignatura: para integrar los contenidos de la asignatura se han establecido diferentes cursos de acción:

- Integración con Extensión. Se trabaja con emprendedores en el proceso de elaboración de su Plan de Negocios y participan de la exposición final oral. Lxs estudiantes participarán presencialmente del XXIII Evento anual de la Red Iberoamericana de Creación de empresas y emprendimientos MOTIVA y de Mar del Plata Emprende.;

Para poner en práctica los conocimientos adquiridos se proponen diferentes técnicas: estudio de casos, ejercicios prácticos, trabajos de campo y tutorías. Principalmente se propone un enfoque de tipo taller donde el estudiante tiene un rol activo en la construcción de sus aprendizajes. En las clases virtuales se propone abordar la resolución de casos relacionados con los contenidos del tema correspondiente. La forma de trabajo será grupal lo que permitirá al estudiante poner de manifiesto su capacidad para trabajar en equipo y sus habilidades de comunicación interpersonal. Dependiendo del temario los casos pueden ser abordados y resueltos en una sola clase, o pueden requerir clases adicionales. Asimismo el trabajo de campo tiene espacios virtuales sincrónicos de tutoría y asincrónicos de desarrollo. Se les facilitará una guía para su desarrollo. Es importante el contacto entre docentes y estudiantes a lo largo de su desarrollo para facilitar la labor y la posterior evaluación del aprendizaje. Luego los trabajos serán expuestos al docente, a lxs emprendedores y al resto de los grupos con el objetivo de ejercitar la forma de comunicarse con un adecuado nivel expresivo y favorecer la participación y la deliberación ante el disenso en el intercambio de opiniones.

Los ejercicios prácticos se realizarán en las clases presenciales con el objetivo de ejercitar las habilidades de creatividad, innovación y comunicación. Asimismo se invitará a expertos internacionales a compartir clases magistrales con lxs estudiantes.

Para aprovechar los recursos aprendidos de la modalidad virtual se propone apoyarnos en el uso de herramientas virtuales colaborativas como paddlet, jumboard, mentimeter, etc.

#### 7. Evaluación

La evaluación se concibe como formativa para lo cual se proponen tres actividades pedagógicas evaluables además del trabajo final integrador.

Para aprobar la materia se requiere el cumplimiento de los siguientes requisitos:

1. Asistir al menos al 60% de las clases presenciales.
2. Aprobar al menos 2 de las 3 evaluaciones periódicas.
3. La evaluación integral de la asignatura es la presentación y exposición oral del Plan de negocios.



8. Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente.

**Profesor Adjunto**

Preparación del PTD.

Dictado de clases teórico prácticas

Desarrollo de dinámicas en clase

Toma y corrección de evaluaciones.

Atención del campus virtual

Nombre y Apellido	Actividades primer cuatrimestre	Actividades segundo cuatrimestre
BARILARO, Luciana	Funciones org.	Creación de Empresas/ Funciones org. Cursada especial

Firmado digitalmente por Esp. Luciana Barilaro