



A N E X O I

RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18

AÑO: 2021

1- Datos de la asignatura

1.1 Nombre: Taller de Creación de empresas

1.2 Código: 565

2- Rendimiento Académico:

2.1 -1° cuatrimestre 2021

2.1.1 Desgranamiento:

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso
30	2	0

2.1.2 Aprobación (completar según corresponda a su modalidad)

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
28	0

2.2 -2° cuatrimestre 2021

2.2.1 Desgranamiento:

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso
59	6	0

2.2.2 Aprobación (completar según corresponda a su modalidad)

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
53	0

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



Estructuramos la propuesta de forma tal de desarrollar en paralelo competencias y contenidos con la elaboración del Plan de negocios junto a emprendedores de la ciudad, configurando una actividad de transferencia de conocimiento de nuestros estudiantes al sector emprendedor, con una instancia de socialización supervisada por docentes.

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 Taller de Creación de empresas

Código 565

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	X
Optativa	

Modalidad (Marque con una X)

Presencial	
Híbrida ¹	X

Nivel (Marque con una X)

Pregrado	
Grado	X

Área curricular a la que pertenece ADMINISTRACIÓN

Departamento

Carrera/s CONTADOR PÚBLICO - LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN - LICENCIATURA EN TURISMO – PROFESORADO EN ECONOMÍA

Ciclo o año de ubicación en la carrera/s CICLO de ORIENTACIÓN

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

Total	64
Semanal	4

¹ 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
60	1	3	1	3	

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

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	BARILARO, Luciana	Esp./ CP/Lic. en Administración
2.	POZZO, María del Carmen	CP
3.	MASTAGLIO, Matías	CP/LA
4.	PRATS, Sebastián	LE

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		
2.					X						X	X				4	10		
3.					X						X			X		4	10		
4.					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 habilidades, actitudes, destrezas y talentos que incrementen su potencial emprendedor o, a través de su asesoramiento, el de la comunidad; además la aplicación de las teorías administrativas en la elaboración de un plan de negocio.

Que lxs estudiantes comprendan y se transformen en agentes de la transferencia del sistema universitario al medio, de los saberes científicos y tecnológicos que se desarrollan en ella, 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.
- b. Identificar los factores de personalidad y acción que distinguen a los y las emprendedores/as.
- c. Desarrollar en lxs estudiantes vocación empresarial o, alternativamente, crear la capacidad para visualizar y apoyar al desarrollo de una idea de negocio de un tercero, a través de un proceso que consiste en la generación, evaluación y selección de una oportunidad de negocio viable.
- d. Visualizar la creación de una empresa propia como herramienta para generar autoempleo y puestos de trabajo para la comunidad.
- e. Seleccionar los mejores medios para, según sea el caso, transferir al sector de las pequeñas empresas que se crean, los adelantos del sistema científico tecnológico de la universidad.
- f. Preparar a los y las estudiantes para que, con los conocimientos adquiridos y a partir de una idea de negocio, desarrolle su Plan de Empresa.

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.



Contenidos mínimos enunciados en Plan de estudios:

Educación y vocación empresarial. Idea. Generación y selección de oportunidades de negocios. Creatividad e innovación. Factores y recursos. Teoría de emprendedores. Plan de negocios: comercialización, producción y calidad, gestión y organización, económico y financiero.

Unidad 1 - 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 2 - ENFOQUE

- Educación y vocación empresarial.
- La creación de empresas en Argentina y el mundo: estudios de casos.



- Factores que inciden en la creación de empresas.
- Los recursos. Líneas de apoyo existentes. Plataformas de financiamiento colectivo.

Unidad 3 - LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA

- La idea. El proceso creativo y la innovación
- Generación y selección de ideas u oportunidades de negocio.
- Metodologías ágiles para la gestión y evaluación de proyectos.

Unidad 4 - EL EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO

- 1 La teoría de emprendedores
- 2 Características personales de un emprendedor
- 3 Tipos de emprendedores
- 4 Rol de consultor

3. Bibliografía (básica y complementaria).

Unidad 1 - PLAN DE NEGOCIOS

Bibliografía básica

RT 49 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (2019)

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

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

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.

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

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

López Vidal, M.P. (1997) *Creación de empresas: la necesidad del proyecto de empresa*. Universidad de Vigo, Servicio de Publicaciones, 131 p.



Unidad 2 - ENFOQUE

Bibliografía básica

LEY 27.349 Apoyo al capital emprendedor (2017)

Terentino, F. A., & Carmona Frickel, N. (2019). Modos de participación de aceleradoras en startups. repositorio.uade.edu.ar

Reporte Argentina [GUESSS \(Encuesta Global de Estudiantes Universitarios de Espíritu Emprendedor\)](#) (2016)

Genero de Rearte, Liseras, Graña y Baltar (2006) *Los graduados universitarios y la generación de emprendimientos innovadores*, publicado en *La formación de emprendedores como clave para el desarrollo*. Ed Suarez, Mar del Plata, pag 11 a 50

[Calá, Carla Daniela](#) (2018). *Factores sectoriales y regionales que determinan la dinámica empresarial en los países en desarrollo: evidencia sobre las actividades manufactureras de tecnología baja, media y alta en la Argentina*. Revista CEPAL, (124), 131-154. ISSN 0252-0257

Kantis, Hugo, Pablo Angelelli, Virginia Moori Koenig (2004) *Desarrollo emprendedor. América latina y la experiencia internacional*. BID. Fundes internacional Capítulo 1 y 2

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.

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

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

Bibliografía complementaria

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

Unidad 3 - LA IDEA DE CREAR UNA EMPRESA

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

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

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

Kantis, Hugo, Pablo Angelelli, Virginia Moori Koenig (2004) *Desarrollo emprendedor. América latina y la experiencia internacional*. BIS. Fundes internacional Capítulo 6 y 8.

Ries, E. (2011). *El método lean startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. (segunda edición). Bogotá, Colombia: Editorial Planeta Colombiana.



Bibliografía complementaria

- Bakchellian Eduardo, (2000) *El error de ser argentino*, Ed. Galerna Cap II, III y IV
Kastica, Eduardo (1999) *Los 9 mundos de la creatividad en management*. Edit. Macchi cap, 8 y 9
Quero Federico (2006) *Notas sobre inteligencia en economías turbulentas*. 1º Ed. Buenos Aires Cap 3
Sainz Alfredo (2012); *Vencer a las Multis*, Ed. Planeta.

Unidad 4 - EL EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO

Bibliografía básica

- 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
Varela, R. (1996) *Innovación empresarial*. Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda, Serie textos universitarios del ICESI, No. 13, 295 p.
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

- 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.
Cuervo Garcia, Alvaro (2004) *Creación empresarial: sobre los empresarios* (2004) publicado en *El emprendedor innovador y la creación de empresas I+D+I* (2004) Edit. Universitat de València. España.
González-Pernía, J.L.; Arrizabalaga-Martiarena, A.; Peña-Leguazke, I. (2012). “*Género y actividad exportadora de los emprendedores en España*”. *Economía Industrial*. Nº 383, pp. 95-110.
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.
Rusque Ana María *Emprendimiento e Informalidad. Caso de Sabana grande, Caracas*. (2006), publicado en *La formación de emprendedores como clave para el desarrollo*. Ed Suarez, Mar del Plata, pag 119 a 160

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.

Lunes (presencial)	Jueves (virtual)	Unidad	Temario	Tarea
11-abr	14-abr	1	Presentación	CANVAS
18-abr	21-abr	1	Plan de negocios	Conformación de grupos y definición de emprendimiento
25-abr	28-abr	1	Plan de negocios- Modelo RT 49	Participación en Evento virtual internacional: Innovación y emprendimientos post crisis
2-may	5-may	1	APOYO AL CAP. EMP.Ley 27349- APE1 Canvas y RT49	Canvas del emprendimiento: 10 minutos por equipo
9-may	12-may	2	Pitching-Role play Ape 2	Descripción del Negocio (FODA)
16-may	19-may	2	Vocación empresarial-Enfoque sistémico-Kantis	Análisis de la industria
23-may	26-may	2	Caso M.E. Gomez Zuluaga	Análisis de mercado
30-may	2-jun	3	La idea de crear una empresa. Creatividad	Plan de Marketing -consultas- El Plan de marketing se entrega en word y en excel entregan el presupuesto de venta en cantidades y el presupuesto de cobranzas (ambos con apertura mensual el primer año, y anual el año 2 y 3)



6-jun	9-jun	3	Generación y selección de ideas u oportunidades de negocio.	Entrega plan de marketing y operaciones- El plan de operaciones se entrega en word y en el excel incluye el cálculo de costos unitarios y el detalle de la inversión inicial y avanzar hacia la construcción de los flujos de ingresos y egresos
13-jun	16-jun	3	Caso 3- L. Barilaro- Ape 3	Entrega Plan Operaciones. El plan de organización se entrega en word. Debe incluir en el excel el presupuesto de pagos (asociados a costos y otros) y las implicancias en los flujos de la definición jurídica e impositiva del emprendimiento (IVA, autónomos, ganancias, monotributo, etc) Consulta Plan financiero
20-jun	23-jun	4	El emprendedor y su equipo. Aportes Empendedor- Marulanda, Motoya y otros	Consulta Plan económico financiero (con apertura mensual el primer año, y anual el año 2 y 3)
27-jun	30-jun	4	Teoría emprendedores	Entrega Plan económico financiero
4-jul	7-jul	4	Consultoría Caso Josemi	Entrega Final
6-jul	8-jul		Defensa presencial, oral, grupal e individual	Defensa presencial, oral, grupal e individual
11-jul	14-jul		Defensa presencial, oral, grupal e individual	Defensa presencial, oral, grupal 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. En el primer cuatrimestre participaremos del Evento virtual “Ejes para el desarrollo de Iberoamérica: Innovación y emprendimientos post crisis”, organizado por la Alianza de Redes conformada por Cladea, Faedpyme, Motiva y Reune-Ascun. En el segundo cuatrimestre los estudiantes participarán presencialmente del XXIII Evento anual de la Red Iberoamericana de Creación de empresas y emprendimientos MOTIVA y de Mar del Plata Emprende.;
- Integración con Investigación. Se invita a investigadores, funcionarios o directivos de organismos locales y/o internacionales a compartir información de sus investigaciones con los estudiantes.

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 sincrónicas 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. Los ejercicios prácticos se realizarán en las clases presenciales con el objetivo de ejercitar las habilidades de creatividad, innovación y comunicación. La clase será dividida en dos partes, la primera en la que los estudiantes ejercitarán las consignas asignadas desarrollando una tormenta de ideas hasta cumplir con el tiempo asignado, y la segunda en la que el docente reflexionará junto al grupo sobre la dinámica y las producciones realizadas. Los trabajos de investigación y de campo tienen espacios virtuales sincrónicos de tutoría y asincrónicos de desarrollo. La forma de trabajo será grupal. 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 los 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.

Asimismo se invitará a expertos internacionales a compartir clases magistrales con los estudiantes.

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

7. Evaluación

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

1. Asistir al menos al 75% de las clases presenciales.
2. Aprobar al menos 2 de las 3 evaluaciones periódicas.
3. Aprobar el trabajo de campo: Plan de negocios.



Los integrantes de la cátedra serán consultores de los equipos para la confección del trabajo y realizará auditorias que formarán parte de la evaluación. En algunas clases se presentarán los avances parciales de los trabajos.

La evaluación final 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

Ayudantes de graduados

Desarrollo de dinámicas en clase

Toma y corrección de evaluaciones.

Tutoría de proyectos emprendedores

Nombre y Apellido	Actividades primer cuatrimestre	Actividades segundo cuatrimestre
BARILARO, Luciana	Creación de Empresas	(1)
POZZO, M. del Carmen	Creación de Empresas	Afectación a Creación de Empresas
MASTAGLIO, Matías	Creación de Empresas	(1)
PRATS, Sebastián	Creación de Empresas	(1)

(1) Tienen designación a término por 1° cuatrimestre solamente.

Firmado digitalmente por Esp. Luciana Barilaro