

Departamento Ingeniería en Sistemas de Información

ASIGNATURA:	DESARROLLO EMPRENDEDOR
DEPARTAMENTO:	ING. EN SIST. DE INFORMACION
AREA:	ELECTIVA
BLOQUE	COMPLEMENTARIAS

MODALIDAD:	Cuatrimestral
HORAS SEM.:	6 horas
HORAS/AÑO:	96 horas
HORAS RELOJ	72
NIVEL:	5°
AÑO DE DICTADO:	2014

Objetivos

- Promover el espíritu emprendedor en la comunidad universitaria en general y en particular en los estudiantes y/o graduados de la UTN.
- Contribuir al desarrollo de una instancia académica de formación y seguimiento de emprendedores en el ámbito de las Facultades Regionales.
- Comprender el Emprendedorismo como un proceso para llevar adelante ideas de negocio.
- Conocer las diferentes etapas y herramientas del proceso del Emprendedorismo.
- Construir en forma colectiva y a escala piloto un conjunto de conocimientos, materiales e instrumentos didácticos y pedagógicos que faciliten la formación de estudiantes y/o graduados emprendedores e innovadores.

Contenidos Mínimos (Programa Sintético).

- Pensamiento y acción emprendedora
- Desarrollo de una idea y Oportunidades
- Modelos de negocios.
- Análisis / Testeo de Mercado / Recursos con los que cuento.
- Finanzas / Fuentes de financiamiento.
- Plan de negocios orientado a emprendedores
- Aspectos Legales y Contables.

Departamento Ingeniería en Sistemas de Información

- Difusión y Crecimiento.

Contenidos Pedagógicos:

Unidad 1 - Pensamiento y acción emprendedora.

¿Qué significa emprender? ¿Qué es el emprendedorismo? Visión tradicional del emprendedorismo. Características del espíritu emprendedor.

La Actitud Emprendedora. Cómo determinar el grado de aptitud y actitud emprendedoras en las personas. Emprendedores internos y externos. Estudios de Casos de Emprendimientos exitosos. Contexto mundial. Análisis de experiencias fallidas. La decisión de emprender. El salto al vacío al momento de emprender.

Unidad 2 - Desarrollo de una idea y Oportunidades.

La pasión como requisito para emprender. Fuentes de ideas. Brainstorming. Como materializar una idea en una oportunidad. Plan de acción. Variables a tener en cuenta. Evaluación de ideas. Las 3 M de la oportunidad (Market Demand, Market Size, Margin analysis). Taller de creación de ideas.

Análisis caso de estudio.

Unidad 3 - Modelos de negocios.

¿Qué es un modelo de negocios? Identificación de actores en el mismo. Clientes y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Distintos tipos de modelos de ingresos: Venta de servicios; Venta de productos; Publicidad; Alquiler; Licenciamiento; Por suscripciones; Cargos por transacción. Plantilla de Modelos de Negocios (Business Model Canvas). Modelado de costos.

Análisis caso de estudio: Grameen Bank

Unidad 4 - Análisis / Testeo de Mercado / Recursos con los que cuento.

Tipos de mercados. Como elegir el mercado correcto. Planificación. Experimentación. Aprendizaje. Mejoras. Identificar la ventaja competitiva. Formas de conocer el mercado. Definir y segmentar la industria. Identificar el cliente objetivo. Definir la ecuación de valor para el cliente. Canales de venta. Como adquirir clientes. Identificar recursos con los que cuenta el emprendedor. Armado del equipo de trabajo. Marketing Plan

Análisis caso de estudio: Tipos de Negocio según Industria.

Unidad 5 - Finanzas / Fuentes de financiamiento.

Como determinar el capital necesario para comenzar. Fuentes de capital para cada etapa del emprendimiento. Tipos de inversores. Como identificar al inversor correcto. Que miran los inversores en un startup. Tasas de retorno esperadas por los

Departamento Ingeniería en Sistemas de Información

inversores. Ventajas y desventajas de cada fuente de financiamiento. Valuación del startup. Estrategias de salida.

Análisis caso de estudio

Unidad 6 - Plan de negocios orientado a emprendedores

¿Qué es el Plan de negocios? ¿En qué casos es imprescindible, necesario o conveniente? Partes de un Plan de negocios (Plantilla) . Diferentes usos: para planificar, para ejecutar, para controlar. El Modelo de Negocio. Plan Económico y Plan Financiero. Lectura de Planes de Negocio. Evaluación de Planes de Negocio. Determinación del Nivel de Detalle de acuerdo al momento de la redacción y al objetivo del mismo. Resumen ejecutivo.

Análisis caso de estudio.

Unidad 7 - Aspectos Legales y Contables.

Registro de nombre. Tipos de estructuras legales: Unipersonal, Sociedades (Objeto social) y Fundaciones. Ventajas y desventajas de cada tipo. ¿Como establecer esta estructura? Costos a tener en cuenta. Servicios / profesionales necesarios a contratar. Patentes Nacionales e Internacionales. Como determinar el lugar de constitución del emprendimiento. Modalidades de contratación de personal. Costos laborales. Aspectos impositivos. Riesgos legales.

Análisis caso de estudio.

Unidad 8 - Difusión y Crecimiento.

Branding. Canales de difusión. Estrategias de captación de clientes. Presentaciones orales efectivas de un emprendimiento.

Importancia del crecimiento. Etapas del crecimiento. Necesidades en cada etapa. Responsabilidades como manager en cada etapa. Como determinar el potencial de crecimiento. Programas de apoyo al crecimiento de Startups.

Análisis caso de estudio: Red Bull

Bibliografía.

Obligatoria

- Freire, Andy (2004): “Pasión por emprender, de la idea a la cruda realidad” - Ed. Aguilar
- Bygrave, William D. y Zacharakis, Andrew (2009): “The Portable MBA in Entrepreneurship” - Ed. Wiley
- Bygrave, William D. y Zacharakis, Andrew (2010): “Entrepreneurship”- Ed. Wiley
- Guillebeau, Chris (2012): “The \$100 Startup” - Ed. Crown Business
- Prahalad, C.K. (2008): “La oportunidad de negocios en la base de la pirámide” - Ed. Verticales de Bolsillo

Departamento Ingeniería en Sistemas de Información

- Bornstein, David (2005): “Como cambiar el mundo. Los emprendedores sociales y el poder de las nuevas ideas” - Ed. Debate
- Apuntes de la cátedra
- <http://businessmodelgeneration.com>

Bibliografía Complementaria (Opcional)

- Ferriss, Timothy (2009): “The 4-Hour Work Week” - Ed. Crown Archetype
- Freire, Andy (2006): “50 claves para emprendedores” - Ed. Aguilar
- Isaacson, Walter (2011): “Steve Jobs” - Ed. Simon & Schuster
- Yunus, Muhammad (2006): “El banquero de los pobres” - Ed. Paidós Iberica
- <http://www.gemconsortium.org/visualizations>
- <http://www.startupnation.com/start-a-business/start-a-business.htm>
- <http://blog.cws.mx/herramientas-web-2-0/modelos-de-ingresos-de-google-amazon-com-y-ebay/>

Correlativas

Para cursar:

Cursadas:

- Administración de Recursos
- Redes de Información
- Simulación

Aprobadas:

- Todas las asignaturas del 3º Nivel

Para rendir:

Aprobadas:

- Administración de Recursos
- Redes de Información
- Simulación