

Emprendedorismo

Datos administrativos de la asignatura			
Departamento:	Industrial / Electrotecnia	Carrera	Ingeniería en Energía Eléctrica
Asignatura:	Emprendedorismo		
Nivel de la carrera	5°	Duración	Anual
Bloque curricular:	Ciencias y tecnologías complementarias [Electiva]		
Carga horaria presencial semanal:	1 hora y 30 minutos	Carga Horaria total:	48 horas anual reloj
Profesor Adjunto:	MBA Ing. Pablo Giovannone	Dedicación:	Adjunto 1DS (Reg.)
JTP:	MBA Ing. Facundo Martínez Naya	Dedicación:	Ad honorem

Programa analítico, Unidades temáticas

Contenidos mínimos:

- Mindset emprendedor
- Paradigmas y Percepción de Escenarios Cambiantes.
- Trabajo en Equipo, asociativa e interdisciplinaridad.
- Hábitos Emprendedores.
- Identidad del emprendimiento, diseño y gestión de la innovación.
- Definición del Modelo de Negocios.
- Derechos de propiedad. Protección de identidad y de la innovación.
- Posibles fuentes de financiamiento del Proyecto.

Programa Analítico: Unidades Programáticas

UNIDAD TEMÁTICA N° 1 INTRODUCCION AL EMPRENDEDORISMO

Identificación del Espíritu Emprendedor y sus características. Las conductas emprendedoras. Perfil y comportamiento de un emprendedor. Cómo piensa un emprendedor. Mitos de un emprendedor. Intrapreneur y Entrepreneur. La importancia del Emprendedorismo para el país.



D- José Luis MACCAPONE
Director U.N. Ing. Eléctrica

UNIDAD TEMÁTICA Nº 2 MINDSET EMPRENDEDOR

Creencias limitantes en el mundo laboral y profesional. Hábitos claves de los emprendedores. La pasión y talento en el emprendimiento. Emprender con propósito. ¿Porque? ¿Como? ¿Qué? Miedos y fracasos del emprendedor. Ikigai.

TIEMPO ASIGNADO: 2 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº3 DISEÑO DE LAS INNOVACIONES

Concepto de innovación – vínculos de la creatividad y las innovaciones. Conceptos de Cambiar, Diferenciar e Innovar. El porqué de las innovaciones. Conceptos de Kaizen y Kaikaku Thinking. Descubrimiento de las preocupaciones. Insights de los consumidores. Competencias de los innovadores. Desing Thinking – Metodo SCAMPER

TIEMPO ASIGNADO: 3 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 4 OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Concepto de oportunidad de negocios. Negocios rentables y sustentables. Características de las Buenas Ideas de Negocios. Tipos de Oportunidades Nichos. Espacio de preocupaciones y prácticas sociales como oportunidades. Estrategias para encontrar oportunidades – Cambio de público objetivo, el momento de consumo – Hiperespecialización. Trasladar el uso a otro lugar. Experiencias diferentes.

Metodología práctica: Mapa de empatía. Validación de ideas.

TIEMPO ASIGNADO: 4 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 5 MARKETING PARA EMPRENDEDORES

Concepto de Marketing. Elementos y herramientas de marketing para emprendedores. Estrategias de productos de bajo costo. Estrategias de precios. Estrategias de comunicación de bajo costo. Canales de venta y distribución para emprendedores.

TIEMPO ASIGNADO: 1.5 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 6 DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIOS

Introducción al Modelo Canvas. Análisis de un modelo de negocios. Patrones de modelos de negocios. Diseño de negocios centrados en el consumidor. Herramientas para el diseño y re-diseño del modelo de negocios. Etapas de implementación de un modelo de negocios. Costos del emprendimiento. Modelos de negocios Exponenciales.



D- José Luis MACCAFONE
Director Dto. Ing. Eléctrica

UNIDAD TEMÁTICA Nº 7 DESARROLLO DEL PRODUCTO MINIMO VIABLE

Desarrollo de propuesta de valor. Concepto de diseño del PMV. Hipótesis y testeos. Herramientas de prototipado.

Metodología práctica: Mapa de la propuesta de valor.

TIEMPO ASIGNADO: 1.5 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 8 VALIDACION DEL MODELO DE NEGOCIOS

Desarrollo del Lean Startup. Herramientas de validación. Proceso de validación – Construir, Medir, Aprender. Identificación de patrones y métricas. Metodología Running Lean.

TIEMPO ASIGNADO: 2 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 9. CREACION DE CLIENTES

La importancia del cliente para el emprendimiento. Tipo de clientes innovadores, seguidores, la mayoría precoz, la mayoría tardía y los rezagados. Identificación de los Eral Adopters. Metodología de Customer Development. Fases del Customer Development. Descubrimiento, validación, Creación y creación de la empresa. Errores comunes en la implementación Customer Development.

TIEMPO ASIGNADO: 2 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 10 TECNICAS DE VENTAS

Nuevo enfoque de la venta. Los 6 pasos del proceso de venta. Técnicas de cierre. Estrategias de ventas On line y offline.

TIEMPO ASIGNADO: 3 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 11. TECNICAS DE COMUNICACIÓN

Metodología Elevator Pithc. Criterios, bases y escenas de un Pich. Elaboración y validación del guion. Práctica de la puesta en escena. Como comunicar al propuesta de valor del proyecto.

Coaching para Emprendedores.

TIEMPO ASIGNADO: 1.5 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA Nº 12. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Créditos bancarios, entidades que otorgan préstamos a emprendedores. Financiación estatal, préstamos sin interés y aportes reembolsables. Inversiones externas tipos y características Bussines Angeles, Ventura Capitalists.

TIEMPO ASIGNADO: 1.5 horas reloj




D- Inté Luis MACCARONE
Director Dto. Ing. Eléctrica

UNIDAD TEMÁTICA N° 13. ANALISIS ECONOMICO Y COSTOS DEL EMPRENDIMIEN

Datos para comenzar como emprendedor. Tramites, costos, plazos y lugares. Formalización del inicio de la actividad. Declaración e Impuestos. Beneficios tributarios.

TIEMPO ASIGNADO: 2 horas reloj

Formación práctica en el aula : 21 hs. reloj (total de horas para la materia)

Referencias bibliográficas	
BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA	
Blank, Esteve (2015). El manual del Emprendedor. Paidós ibéricas	
Osterwalder, A & Pigneur, Y (2013). Diseñando la propuesta de valor. Ediciones Gestión.	
Ries, E. (2012). El método Lean Startups. Deusto s.a. ediciones.	
Osterwalder, A & Pigneur, Y (2011). Generación de modelo de negocios. Deusto s.a. ediciones	
Campana, E, Giovannone, P, Cueto, A (2010). Principios de Marketing. Ediciones Macchi	
Trias de Bes, F, (2007). El libro negro de los emprendedores. Empresa Activa.	
BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA	
MATERIAL BIBLIOGRÁFICO	
Clayton M Christensen, (2022). El dilema de los innovadores. Ediciones Granica SA	
Baixas, M, (2020). El gran libro de los negocios digitales. Planeta Libros	
Arruti, L (2017). Claves para conectar con tus clientes. CreateSpace Independent Publishing Platform	
Cajina, G, (2010). Coaching para Emprender. Ediciones Diaz de Santos	
Clayton M Christensen, (1999). El dilema de los innovadores. Granica.	




MARIA EUGENIA LAVORATTO
DIRECTORA
DIRECCION ACADÉMICA
U.T.N. F.R.L.P.


D- José Luis MACCARONE
Director Div. Ing. Eléctrica