



Emprendedorismo Ordenanza 1877

Datos administrativos de la asignatura			
Departamento:	Ingeniería en Sistemas de Información	Carrera	Ingeniería en Sistemas de Información
Asignatura:	Emprendedorismo		
Nivel de la carrera	Quinto Nivel	Duración	Anual
Bloque curricular:	Ciencias y tecnologías complementarias	Área	Ciencias Sociales
Carga horaria presencial semanal:	2 horas cátedra (1.5 reloj)	Carga Horaria total:	64 horas cátedra (48 reloj)
Profesor/es Titular/Asociado/Adjunto:	MBA Ing. Pablo Giovannone	Dedicación:	Adjunto 1DS (Reg.)
Auxiliar/es de 1º/JTP:	JTP MBA Ing. Facundo Martinez Naya	Dedicación:	Ad honorem

Propósito

PROMOVER, ALENTAR Y ESTIMULAR la cultura emprendedora en los futuros profesionales. Prepararlos para tener éxito en el mundo empresarial y emprendedor, alentándolos a explorar y aprovechar oportunidades de negocio. Algunos de los objetivos específicos incluyen:

Fomentar la innovación para desarrollar una mentalidad innovadora y a identificar oportunidades de negocio.

Desarrollo de habilidades empresariales: aprender habilidades clave para el éxito empresarial, como la identificación de oportunidades de mercado, la gestión de recursos y la toma de decisiones.

Promover la creación de empresas, generando empleo y contribuyendo al desarrollo económico.

DIRECCIÓN ACADÉMICA
COPIA FIEL DEL ORIGINAL
Objetivos establecidos en el DC



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

Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP



Que las y los estudiantes:

- Desarrollar la competencia "Actuar con espíritu emprendedor"
- Lograr valorar la acción emprendedora como una alternativa posible a su futuro, profesional y laboral.
- Desarrollar habilidades y destrezas emprendedoras.
- Cultivar una visión sistémica para la identificación de oportunidades para emprender en escenarios cambiantes.
- Aprender una metodología moderna, ágil y práctica para el desarrollo de emprendimientos.



Ing. Guerrieri Ruben Alberto,
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP



Resultados del Aprendizaje

Resultados de Aprendizaje	Unidades Temáticas	Actividades Formativas		Estrategias de Enseñanza	Tiempo Aproximado en Horas Reloj	
		Dentro del Aula	Fuera del Aula		Dentro del Aula	Fuera del Aula
RA01. Identifica, los mitos y paradigmas del mundo emprendedor, con la finalidad de considerar a la acción de emprender, como una alternativa profesional posible, comprendiendo las creencias limitantes, sus miedos y los conceptos de pasión y talento	U1 - U2	- Revisión de las características, perfil, tipos y mitos de un emprendedor. - Abordaje de nuevos saberes: creencias limitantes, pasión y talento para emprender. - Resolución Test dominancia cerebral y Caso de estudio. - Uso del Modelo IKIGAI - Revisión de los resultados IKIGAI descubiertos por los estudiantes fuera del aula	- Lectura del material bibliográfico - Autoevaluación modelo IKIGAI. - Resolución de caso de estudio: Bicicletas Allegro.	- Clase magistral participativa - Resolución de problemas - Trabajo en clase	Este RA será desarrollado durante 6 semanas de clases, resultando en una cantidad total de 9 horas reloj	Se recomienda dedicar como mínimo 3 horas reloj semanales, distribuidas en actividades de: lectura de la bibliografía, autoevaluación en el campus virtual y resolución de problemas de la guía de trabajos prácticos utilizando para esto las herramientas de modelado designadas.
RA02. Analiza necesidades del mercado, para seleccionar aquellas que sean oportunidades de negocio, usando las técnicas de validación ágiles y PMV Mapa de empatía y propuesta de valor.	U3 -U4- U5-U7	- Abordaje de nuevos saberes: conceptos de innovación, oportunidad des de negocios y propuesta de valor. - Resolución de problemas con metodologías Desing Thinking.	- Lectura del material bibliográfico - Autoevaluación en el campus Virtual - Resolución de casos ejemplo en clase. - Uso de herramientas para el diseño de la Propuesta de Valor: Lienzo	- Clase magistral participativa - Resolución de problemas - Trabajo en equipo en el aula.	Este RA será desarrollado durante 9 semanas de clases, resultando en una cantidad total de 13.5 horas reloj	Se recomienda dedicar como mínimo 3 horas reloj semanales, distribuidas en actividades de: lectura de la bibliografía, autoevaluación en el campus virtual y resolución de problemas de la guía de trabajos prácticos utilizando para esto las herramientas de modelado designadas.

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

Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP



RA03. Aplica, diferentes prácticas de comunicación, para vender sus ideas y productos a potenciales clientes e inversores, usando las técnicas de ventas y Pitch.	U5 -U9- U10-	• Uso de Herramientas: Mapa de empatía, Mapa de la propuesta de valor. • Revisión de los principios del marketing. • Abordaje de nuevos saberes: Técnicas de ventas, on line y of line. • Juegos de rol temática ventas. • Uso de Herramientas comunicacionales: PITCH	• Lectura del material bibliográfico • Resolución de problemas Comunicar su propuesta de valor. • Uso de Herramientas de como la técnicas PITCH y PP de valor.	• Clase magistral participativa • Resolución de problemas • Trabajo en equipo en el aula.	Este RA será desarrollado durante 4 semanas de clases, resultando en una cantidad total de 6 horas reloj	Se recomienda dedicar como mínimo 3 horas reloj semanales, distribuidas en actividades de: lectura de la bibliografía, autoevaluación en el campus virtual y resolución de problemas de la guía de trabajos prácticos utilizando para esto las herramientas de modelado designadas.
RA04. Crea un modelo de negocio, basado en una oportunidad del mercado validada, para captar esa oportunidad a través de la propuesta de ideas, teniendo en cuenta las metodologías ágiles como PMV, Lean startups, Creación de clientes y Business Model Canvas	U6 -U7- U8-U11- U12-U13	• Abordaje de nuevos saberes: conceptos • Diseño de modelos de negocios, patrones, creación de clientes y evaluación económica. • Charla a cargo de una incubadora sobre fuentes de financiamiento. • Uso de Herramientas y métodos ágiles para el diseño y validación.	• Lectura del material bibliográfico • Resolución de los problemas encontrados en su modelo de negocio. • Uso de Herramientas ágiles para diseño y validación del modelo de negocio.	• Clase magistral participativa • Charla • Resolución de problemas • Trabajo en equipo en el aula.	Este RA será desarrollado durante 13 semanas de clases, resultando en una cantidad total de 19.75 horas reloj	Se recomienda dedicar como mínimo 3 horas reloj semanales, distribuidas en actividades de: lectura de la bibliografía, autoevaluación en el campus virtual y resolución de problemas de la guía de trabajos prácticos utilizando para esto las herramientas de modelado designadas.



Ing. Guerrieri Ruben Albert.
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP



Asignaturas correlativas previas	
Para cursar debe tener cursada: • Legislación • Economía Para cursar debe tener aprobada: • Legislación	
Asignaturas correlativas posteriores	
• No tiene porque es del último año.	

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.

TIEMPO ASIGNADO: 2 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA N° 2 MINDSET EMPRENDEDOR

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



Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP

TIEMPO ASIGNADO: 2 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA N°3 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 N° 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 N° 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 N° 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.

TIEMPO ASIGNADO: 3 horas reloj

UNIDAD TEMÁTICA N° 7 DESARROLLO DEL PRODUCTO MINIMO VIABLE

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



Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP



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 Pitch. Criterios, bases y escenas de un Pitch. 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



Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP

UNIDAD TEMÁTICA Nº 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)

Metodología de enseñanza

La cátedra busca fomentar el aprendizaje activo, la resolución de problemas y la colaboración.

Se propone: Clases teórico - práctica dialogada durante toda la carga horaria de la asignatura, a través de:

- Exposición del docente para la introducción del tema de forma dialogada
- Práctica de taller entre estudiantes y entre estudiantes y docentes.
- Presentación de vídeos a los efectos de ver lo que decimos y que pasa en la realidad.
- Hacer trabajos de campo que permitan al alumno conocer las realidades del mercado a través de distintas propuestas de investigación así como de oferta de satisfactores al mismo.
- Lectura de bibliografía y conclusiones sobre la misma a los efectos de su discusión en clase.

Esta metodología será complementada con clases especiales para ciertos temas puntuales, que incluyen el desarrollo de experiencias de algún especialista y que dé lugar al intercambio de ideas y a la participación de las y los estudiantes.

Recomendaciones para el estudio

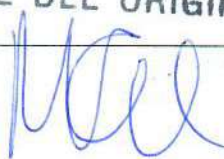
Se recomienda el seguimiento de las clases con los apuntes preparados para tal fin.

Se aconseja realizar los trabajos prácticos en los tiempos establecidos, mejorar la comprensión práctica de lo visto en clase.

Se recomienda ver los videos complementarios subidos al CVG como también los apuntes de lectura.

Finalmente es recomendable, ampliar lo visto en clase con los libros de lectura que se van recomendando y entregando durante la cursada.




MARIA EUGENIA LAHORATTO
DIRECTORA
DIRECCIÓN ACADÉMICA
U.T.N. F.R.L.P.

Ing. Guerrieri Ruben Alberti
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP





Metodología de evaluación

La metodología de evaluación no solo debe contemplar la cantidad de conocimientos adquiridos, sino también la forma en que fueron asimilados, procesados y usados en la práctica, como así también la participación, responsabilidad y actitud que el alumno manifiesta.

De lo dicho se desprende que la estrategia de evaluación prevista durante el desarrollo de la asignatura a lo largo del año, serán de tipo formativa.

Se desarrollaran 4 trabajos practicos pensados para evaluar los RA planteados, dentro de estos 4 trabajos, se desarrollan actividades practicas aulicas, utilizando modelos agiles, Lienzos impresos y stickers.

RA1. TP1: Caso de estudio "Bicicletas Allegro" Es un caso de estudio donde identifican las variable de éxito de la oportunidad de negocio.

Tambien realizamos una práctica de IKIGAI. Donde los alumnos identifcan sus talentos, pasiones con oportunidades de mercado.

RA2. TP2: Presentacion y validacion de las ideas propuesta por los alumnos. Las mismas se presentan según la guia del TP1 y son validadas en por los compañeros.

Mapa de empatia: Las y los estudiantes analizan mediante el metodo agil "Mapa de empatia" el problema del potencial cliente.

Mapa de la propuesta de valor: Las y los estudiantes analizan mediante el metodo agil "Diseño de la propuesta de valor" como su producto o servicios solucionara de la mejor manera el el problema del potencial cliente.

RA3 y RA4 son evaluados mediante Un trabajo final integrador, donde crean un modelo de negocios, estrategias de validacion del modelo, junto con un plan de comunicación y ventas.

Dos instancias de evaluación medainte exámenes parciales, cuya retroalimentacion constituye un insumo para los estudiantes.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Se ha confeccionado una planificación de la ejecución del programa analítico desarrollado por la cátedra alineado con la nuevo Reglamento de Estudio aprobado por Resolución N° 1549 (deroga



Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP

a la Ord. 908). a los efectos de poder desarrollar una evaluación integral que permita evaluar la promoción de la materia.

- **Condiciones de aprobación:**

Evaluación

En el marco de cumplimentar con la Ordenanza 1549 "Reglamento de Estudio" y sus resoluciones de implementación, el régimen de evaluación será el siguiente:

Aprobación DIRECTA

Régimen de Asistencia: 75 % Asistencia a clase (12 clases) x semestre.

Instancias Evaluadoras serán 3:

- Dos instancias de evaluaciones Parciales** que deberán ser aprobadas con una calificación igual o superior a 6 (Seis)
- Una Instancias evaluadora "Trabajo Final integrador"** que deberán ser aprobadas con una calificación igual o superior a 6 (Seis)
- Trabajos prácticos Grupales:** Se aprueban estableciendo una lógica de resolución del problema la cual deberá contemplar la coherencia entre los conceptos teóricos y el adecuado uso que se haga de las herramientas vistas en clase. (Los mismos serán evaluados con nota de concepto (insuficiente, Aprobado, Muy bien, Sobresaliente) en caso de insuficiente, se acordará un tiempo de entrega con el alumno.
Se deberán tener el 100% de los trabajos prácticos presentados en tiempo y forma con un resultado de Excelente, Muy bueno o Aprobado

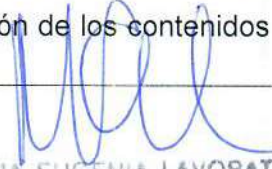
En el caso de que el alumno no llegue a la calificación requerida, para la aprobación directa, tendrá la posibilidad de (2) dos instancias de recuperación por cada una de las dos instancias evaluativas.

Todos los TP tiene posibilidad de corrección hasta ser aprobados. Siempre y cuando se entreguen en tiempo y forma luego de su corrección.

Flotante: existe una tercera y única instancia de recuperación, donde el alumno puede recuperar 1 o varias instancias de recuperación en una misma fecha.

evaluado en función de los contenidos del programa analítico vigente de la materia al momento de rendir.




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

Ing. Guerrieri Ruben Albert
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP



Aprobación NO DIRECTA

Régimen de Asistencia: 75 % Asistencia a clase (12 clases) x semestre.

Instancias Evaluadoras serán 3:

Dos instancias de evaluaciones Parciales que deberán ser aprobadas con una calificación igual o superior a 4 (cuatro)

- d) **Una Instancias evaluadora "Trabajo Final integrador"** que deberán ser aprobadas con una calificación igual o superior a 4 (cuatro)
- e) **Trabajos prácticos Grupales:** Se aprueban estableciendo una lógica de resolución del problema la cual deberá contemplar la coherencia entre los conceptos teóricos y el adecuado uso que se haga de las herramientas vistas en clase. (Los mismos serán evaluados con nota de concepto (insuficiente, Aprobado, Muy bien, Sobresaliente) en caso de insuficiente, se acordará un tiempo de entrega con el alumno. Se deberán tener el 100% de los trabajos prácticos presentados en tiempo y forma con un resultado de Excelente, Muy bueno, Bueno.

Las instancias de recuperación: el alumno tendrá la posibilidad de (2) dos instancias de recuperación por cada una de las dos instancias evaluativas.

Todos los TP tiene posibilidad de corrección hasta ser aprobados. Siempre y cuando se entreguen en tiempo y forma luego de su corrección.

Flotante: existe una tercera y única instancia de recuperación, donde el alumno puede recuperar 1 o varias instancias de recuperación en una misma fecha.

La aprobación no directa implica que el alumno deberá rendir evaluación final dado que habiendo demostrado niveles mínimos y básicos de aprendizaje no ha alcanzado los objetivos de aprobación directa.

Recursos necesarios

Para el desarrollo de la asignatura, y alcanzar los resultados de aprendizaje previstas, necesitamos contar con los siguientes ítems:

- Espacios Físicos: aula; laboratorios de informática.
- Recursos tecnológicos de apoyo: proyector multimedia, software, equipo de sonido, aulas virtuales (cvd)



Ing. Guerrieri Ruben Albert
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP





Referencias bibliográficas

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

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	
Trias de Bes, F, (2007). El libro negro de los emprendedores. Empresa Activa.	
Blank, Esteve (2015). El manual del Emprendedor. Paidós ibéricas	
Osterwalder, A & Pigneur, Y (2013). Diseñando la propuesta de valor. Ediciones Gestión.	
Campana, E, Giovannone, P, Cueto, A (2010). Principios de Marketing. Ediciones Macchi	

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

MATERIAL BIBLIOGRÁFICO	
Arruti, L (2017). Claves para conectar con tus clientes. CreateSpace Independent Publishing Platform	
Cajina, G, (2010). Coaching para Emprender. Ediciones Díaz de Santos	
Clayton M Christensen, (2022). El dilema de los innovadores. Ediciones Granica SA	
Baixas, M, (2020). El gran libro de los negocios digitales. Planeta Libros	
Clayton M Christensen, (1999). El dilema de los innovadores. Granica.	



Ing. Guerrieri Ruben Alberto
Director de Departamento
DISI - UTN - FRLP