



---

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

- Comprender el Emprendedorismo como un proceso para llevar adelante ideas de negocio.
- Conocer las diferentes etapas y herramientas del proceso del Emprendedorismo.
- Conocer el significado de emprender y el proceso mediante el cual se inicia un emprendimiento.
- Entender como una idea se puede evaluar, expandir y desarrollar para convertirla en una oportunidad que nos de la posibilidad de obtener beneficios.
- Conocer los distintos modelos de negocios que existen para llevar adelante una idea. Identificar las principales fuentes de ingresos y costos del negocio.
- Conocer los tipos mercados que existen y entender los mismos para poder insertarse exitosamente.
- Aprender a identificar la necesidad del cliente y como dimensionar el mercado objetivo.
- Determinar los recursos necesarios para desarrollar un emprendimiento.
- Conocer las estructuras legales y fiscales que mas se ajustan a cada tipo de emprendimiento, identificando ventajas impositivas y determinando los distintos costos y riesgos asociados a cada elección.
- Identificar el valor de generar una marca y como lograr difusión a bajo costo. Entender que significa crecer y las responsabilidades del equipo director. Conocer que recursos existen para lograr crecer.



### **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.
- 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 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
- 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**

- 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
- Ingeniería de Software

Aprobadas:

- Diseño de Sistemas
- Sistemas Operativos
- Gestión de Datos

### **Para rendir:**

Aprobadas:

- Administración de Recursos
- Redes de Información
- Simulación
- Ingeniería de Software