

## **ANEXO**

### **1. IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA**

Nombre de la asignatura: Desarrollo Emprendedor

Carácter de la asignatura: Electiva

Cátedra/Área/Departamento: Secretaria de Desarrollo y Relaciones Institucionales. Dirección de Vinculación y Graduados. Departamento de Transferencia, Propiedad Intelectual y Desarrollo Emprendedor

Carrera: Licenciatura en Economía y Administración Agrarias.

Periodo Lectivo: Desde 2022

### **2. CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA**

Duración: Cuatrimestral

Profesor responsable de la asignatura: Esp. Silvina Dal Pont

Equipo docente: Mg. Mónica Francés, Lic. Rubén Cesar, Lic. Mariano Villani, Ing. Agr. Nicolás Szentivanyi; Lic. Julieta Caminetsky

Carga horaria para el estudiante: CUARENTA y OCHO (48) horas - TRES (3) créditos-

Correlativas requeridas:

Estadística y Producción Vegetal

Modalidad: Curso

### **3. FUNDAMENTACIÓN**

Desde su diseño esta materia responde a: una educación centrada en el aprendizaje, la utilización de procesos de innovación pedagógica regulados, un especial énfasis en el aprender a aprender, el uso de recursos didácticos diversificados tales como el “aprender haciendo” y el “aprender en el medio social”, y una fuerte y estrecha vinculación con el medio y con el ámbito de trabajo de profesionales de las diferentes carreras dictadas en la FAUBA. La materia propone un ámbito de formación para el trabajo profesional en sentido amplio, que explícitamente excede al trabajo asalariado. Esto implica asumir en un mismo plano y promover el trabajo profesional por cuenta propia en sus diversas expresiones (generación de empresas, cooperativas, organizaciones no gubernamentales, proyectos puntuales de desarrollo, etc.) y el trabajo asalariado en sí. En esa línea y detectado un amplio grupo de competencias necesarias para el desempeño profesional en general, en esta materia se trabaja con un subconjunto específico denominado como “conjunto de competencias emprendedoras”.

Durante el curso los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, desarrollan un proyecto de emprendimiento de su elección o intervienen proactivamente en la solución de un problema concreto de un emprendimiento en marcha. La materia exige que los proyectos elegidos o las soluciones planteadas sean practicables y sustentables, que propongan una respuesta concreta a un problema o necesidad real detectada en la comunidad y/o el espacio de trabajo del Ingeniero Agrónomo y que sean llevados al punto inmediato anterior a su puesta en práctica o, si fuera posible en el tiempo de la materia, que se ponga en práctica efectivamente.

La materia tiene como característica la formación de equipos de trabajo para la ejecución de dinámicas y ejercicios. La conformación de los equipos es rotativa, garantizando que cada uno de los participantes trabaje, reconozca y comparta actividades con todos los estudiantes del curso. Esta dinámica permite consolidar un clima de trabajo donde el aprendizaje a través de la acción sea posible a nivel individual y la generación colectiva y colaborativa de conocimientos sea uno de los ejes centrales del aprendizaje. Esto, también, refuerza y permite mejorar la capacidad de trabajar en equipo y se pretende, a través de estas experiencias, que los participantes conozcan y confronten las distintas posibles reacciones, formas de actuar, y formas de resolver problemas o situaciones problemáticas ampliando de esta manera su propio horizonte con alternativas diversas y nuevos enfoques.

De esta manera se asegura una profusa actividad en donde la diversidad de aportes provenientes de los diferentes enfoques de los participantes se verá capitalizada en los

resultados de las tareas asignadas.

Los equipos de trabajo cuentan para el desarrollo del plan de emprendimiento con la guía y apoyo técnico de docentes de la materia, quienes provienen de diferentes disciplinas, permitiendo la diversidad de enfoques que exige este tipo de trabajo.

#### **4. OBJETIVOS**

##### Objetivos Generales

- Identificar, promover y desarrollar las competencias emprendedoras de los miembros de la comunidad FAUBA propendiendo a una actitud orientada a la innovación.
- Contribuir en la orientación y fortalecimiento de proyectos emprendedores de base científica-tecnológica y de servicios que satisfagan necesidades del medio socio-productivo en el sector agrícola; ganadero; alimentos; energías, insumos biológicos, etc.

##### Objetivos específicos:

Que los estudiantes logren:

- Reconocer las competencias emprendedoras a nivel personal y del equipo de trabajo, promoviendo la actitud proactiva y el desarrollo profesional de sus miembros
- Identificar las herramientas para planificar, desarrollar y gestionar un emprendimiento productivo
- Promover la capacidad creativa de resolución de problemas complejos asociados al emprendimiento
- Favorecer el diseño de estrategias y metodologías de trabajo en red, que resulten sustentables y efectivas en relación con el entorno productivo
- Evaluar la factibilidad de proyectos de emprendedores a través del análisis del modelo CANVAS

#### **5. CONTENIDOS**

##### 5.1. Contenidos mínimos - Res. CS N°8125/17 -

Aprendizaje en contextos organizacionales. Competencias requeridas por el mercado laboral. Búsqueda y detección de oportunidades. La proactividad como factor necesario en el aprovechamiento de oportunidades. Trabajo en equipo y grupo. Factores que lo afectan. Resolución de problemas y búsqueda de información y factores que la afectan. Planificación operativa y estratégica. Elementos de eficiencia y de calidad. La innovación como promotor de crecimiento. Las redes de apoyo para generación y consolidación de emprendimientos. El diseño de estrategias para el mejoramiento y la ampliación de las redes de apoyo. El riesgo como elemento inherente a los emprendimientos. La modelización de negocios. Emprendimientos para la solución de problemas sociales.

##### 5.2. Contenidos desarrollados

###### **Bloque I.**

###### Desarrollo de Competencias Emprendedoras a nivel Personal Perfil emprendedor

Aprendizaje. Competencias requeridas por el mercado laboral. Características emprendedoras personales.

###### Oportunidades de negocios

La búsqueda de oportunidades. Creatividad, condiciones básicas para su desarrollo. Detección de oportunidades. La proactividad como factor necesario en el aprovechamiento de oportunidades.

###### Resolución creativa de problemas

Resolución de problemas. Redefinición de problemas. Causas y efectos. Pasos para la resolución de problemas. Aplicación práctica.

###### Trabajo en Equipo

Trabajo en equipo y grupo. Diferencias y características. Factores que afectan la identificación de roles.

###### Negociación

¿Somos buenos negociando? El win-win de la negociación. Ejercicios prácticos de

negociación.

### La comunicación del emprendimiento

La comunicación como herramienta clave del emprendimiento. ¿Cómo comunicar nuestra idea?

## **Bloque II. Herramientas para la creación y desarrollo de emprendimientos.**

### Modelo de negocios.

La modelización de negocios. Herramientas para elaborar el modelo de negocios. Canvas y Lean Canvas.

### Definición de clientes.

Entendiendo ¿Quién es mi cliente? Conceptos básicos de marketing (4p + bases de segmentación). Estrategias básicas para componer las propuestas de valor.

### Financiamiento.

Necesidad de financiamiento, socios o inversores. Concepto de riesgo. Distintas herramientas de financiamiento en el mercado de capitales formal e informal. Redacción de aplicaciones a créditos, capital semilla, subsidios.

### Redes de apoyo

Las redes de apoyo como activo estratégico para la generación y consolidación de emprendimientos. El diseño de estrategias para el mejoramiento y la ampliación de las redes de apoyo. El capital social. Mapeo de las redes de apoyo. Papel de las Redes Sociales.

### Emprendimientos sociales.

La generación de emprendimientos para la solución de problemas sociales. La gestión de la innovación dentro de las entidades sociales.

### Costos e ingresos del emprendimiento.

Análisis económico de la empresa. Concepto del costo de oportunidad. Identificación de los costos fijos y costos variables. Costos directos y costos indirectos. Precios y punto de equilibrio

## **6. METODOLOGÍA DIDÁCTICA y FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA**

### **a) Estrategias de enseñanza**

- 1) Aprendizaje colaborativo centrado en la acción.
- 2) Análisis de casos de estudio contextualizados.
- 3) Proyección de videos.
- 4) Simulación de las etapas centrales del proceso emprendedor a partir de situaciones incidentales.
- 5) Desarrollo de un emprendimiento en el contexto real de trabajo profesional.

### **b) Métodos y Técnicas de enseñanza**

- 1) Elementos de práctica reflexiva: Esto se logra con cuestionarios y problemas que se deberán resolver en la hora y media final de la clase en la que podrán consultar con los docentes a cargo y luego el problema que genere mayor conflicto será resuelto en conjunto con la guía del docente en el pizarrón.
- 2) Retroalimentación permanente: Las clases son teórico-prácticas por lo que se hacen preguntas que favorecen el ida y vuelta del tema, lo que supone que el alumno podrá interactuar con el docente y otros alumnos logrando a través de la clase un conocimiento compartido y una negociación de significados.
- 3) El tema nuevo de la clase empieza a partir del conflicto cognitivo: Esto se hace para generar en el alumno una motivación intrínseca.  
Debe tratar de resolver el problema planteado haciendo uso activo del conocimiento, llegando al final de la clase con la comprensión del tema y logrando retener los conceptos fundamentales del mismo.

## **7. FORMAS DE EVALUACIÓN**

La evaluación se realizará en dos tramos de presentación de un proyecto de emprendimiento para el cual deberá presentar en la primera evaluación los cinco primeros puntos del Modelo CANVAS. La segunda evaluación parcial se realizará sobre los puntos restantes del mismo

modelo CAVAS para el emprendimiento seleccionado por el estudiante.

## CONDICIÓN DEL ESTUDIANTE AL FINALIZAR EL CURSO

### ● REGULAR:

1. Cumplir con el 80% de la asistencia a las clases.
2. Alcanzar una nota igual o superior a 4 (cuatro) y menor a 7 (siete) ( $4 \leq X < 7$ ) en cada una de las evaluaciones parciales. La primera evaluación se realizará respecto de los primeros cinco puntos del Modelo CANVAS desarrollado con relación a un proyecto de emprendimiento propuesto por el estudiante. La segunda evaluación parcial será evaluada por la presentación del resto de los puntos del Modelo CANVAS respecto del proyecto de emprendimiento seleccionado por el estudiante.
3. Aprobar una evaluación conceptual por participación en clase. Se evaluará la capacidad de relación, reflexión y argumentación para disensos o consensos, respecto de los temas planteados en el curso.

Para aprobar la asignatura deberá aprobar un examen final consistente en la presentación del proyecto seleccionado y analizado con metodología del Modelo CANVAS.

### ● PROMOCIÓN SIN EXAMEN FINAL:

1. Cumplir con el 80 % de la asistencia a las clases.
2. Alcanzar una nota igual o superior a 7 ( $X > 7$ ) en cada una de las evaluaciones parciales. La primera evaluación se realizará respecto de los primeros cinco puntos del Modelo CANVAS desarrollado con relación a un proyecto de emprendimiento propuesto por el estudiante. La segunda evaluación parcial será evaluada por la presentación del resto de los puntos del Modelo CANVAS respecto del proyecto de emprendimiento seleccionado por el estudiante.
3. Aprobar una evaluación conceptual por participación en clase. Se evaluará la capacidad de relación, reflexión y argumentación para disensos o consensos, respecto de los temas planteado en el curso.
- 4.

**Dadas las características del curso No se considerará la opción aprobación de la asignatura en carácter libre. No se contemplará por el mismo tema la condición de Asistencia Cumplida.**

## 8. BIBLIOGRAFÍA

### Obligatoria

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual: La guía paso a paso para construir una gran empresa. USA: DIATEINO.
- Osterwalder, A., & Pigneur, A. (2011). Business Model Generation. Barcelona. España: Centro Libros PAPF.
- RED EMPRENDIA. (2012). Red emprendía: 100 buenas prácticas emprendedoras. Madrid. España: Netbiblo.
- Ries, E. (2012). The Lean Startup. Deusto. España.: Centro Libros PAPF.

### Complementaria

- Blank, S. (Mayo 2013). Por qué Lean Start-Up lo cambia todo. Harvard Bussines, 30- 37.
- Catmull, E. (2018). Creatividad, S.A.: Como llevar la inspiracion hasta el infinito y mas alla / Creativity, Inc. Madris. España: Penguin Random House Grupo Editorial.
- Gasca Rubio & Zaragoza Álvaro, (2014) Designpedia: 80 Herramientas Para Constr Tus Ideas. LEO.
- Kim, C., & Mauborgne, R. (2017). La Estrategia Del Océano Azul. Buenos Aires: Prof
- Piscioni Perry, D. (2015). Secretos de Silicon Valley: Lo que hay para aprender de la

capital mundial de la innovación. Washington: SV Links .

- Sabato, J. (2011). "El pensamiento latinoamericano en la problemática ciencia tecnología- desarrollo-dependencia". Ed. Biblioteca Nacional.

- De Pablo I., Alfaro F, Rodríguez M., Valdés E. (2012) Fomento de la figura d emprendedor social: La escuela de emprendedores sociales. Cap 26. En 100 buen prácticas en emprendimiento universitario. González SC, Asón Toca J.M. y Santamar Renedo A. Eds.p:140-144

- Etzkowitz, H. (2002). "The Second Academic Revolution. MIT and the Rise Entrepreneurial Science. Routledge Press

- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En C. Ke Sexton, D., Vesper, K. (Ed.), Encyclopedia of Entrepreneurship: 72-90. Englewo Cliffs, New Jersey: Prentice-Hal

**CL.**



## **Anexo Resolución Consejo Directivo**

### **Hoja Adicional de Firmas**

*1821 Universidad de Buenos Aires*

**Número:**

**Referencia:** ANEXO - Actualización del programa de la asignatura electiva “Desarrollo Emprendedor” para la carrera de Licenciatura en Economía y Administración Agrarias - EX-2021-05401718 -

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 5 pagina/s.