



Programa

I - Oferta Académica

Espacio Curricular	Carrera	Plan	Departamento
Desarrollo Emprendedor	Ingeniería en Alimentos	Ord. 16/23 CS	Ingeniería y Gestión

II - Equipo Docente

Docente: Juan Pablo Bustos	Cargo: Titular	Dedicación: Simple
----------------------------	----------------	--------------------

III - Características del Curso

Distribución horaria

Teóricas	Prácticas de Aula	Resolución de problemas abiertos de ingeniería	Práct. de lab/ camp/ plata piloto, etc.	Actividades de proyecto y diseño	Total
20Hs.	15 Hs.	Hs.	Hs.	10 Hs.	45 Hs.

IV – Fundamentación

Justificación

La asignatura “Desarrollo Emprendedor” está destinada a la formación de los alumnos de las Carreras Ingeniería Mecánica, Ingeniería en Alimentos e Ingeniería Química de la Facultad de Ciencias Aplicadas a la Industria de la Universidad Nacional de Cuyo.

Históricamente la Universidad ha tendido a la formación profesional de recursos humanos para su inserción en organizaciones públicas y privadas demandantes de empleo. Sin embargo, la tendencia a brindar herramientas y formar personas que no solo demanden empleo, sino que generen sus propios emprendimientos, tanto como modo de autoempleo, como promoviendo empresas que generen puestos de trabajo, se ha ido incrementando, de esa forma, se incorporan estos espacios curriculares para brindar a los alumnos herramientas para enfrentar diversas alternativas en su vida profesional y promover la innovación y transferencia de conocimientos adquiridos y desarrollados.

Por ello, considerando que estamos inmersos en una institución académica con alto prestigio académico, social, comprometida con el medio y atendiendo a las demandas que plantea el contexto,



vemos la necesidad de desarrollar espacios académicos que, si bien se encuentran dentro de planes de estudio de carreras específicas, son transversales a diversas disciplinas, ampliando el perfil profesional de los graduados de la Facultad de Ciencias Aplicadas a la Industria.

En este sentido, el espacio curricular “Desarrollo Emprendedor”, no solo permite la formación académica de los y las estudiantes, sino también a promover el espíritu emprendedor universitario, permitiendo a los alumnos compartir experiencias, obtener herramientas para desarrollar sus servicios profesionales, generar emprendimientos y comprender las particularidades relacionadas con el ecosistema emprendedor local, nacional e internacional.

Este programa se orienta a formar a nuestros alumnos con la visión de profesional-emprendedor, que actúe como motor de la economía en ámbitos estratégicos de organizaciones públicas, privadas y organizaciones intermedias, por un lado, y agente de la innovación y de los cambios tecnológicos que impactan en la calidad de vida de su comunidad por otro.

El programa está orientado a ampliar el campo de alternativas para la actuación y el desarrollo profesional de los egresados de las carreras de Ingeniería de la FCAI, donde los graduados pueden identificarse como emprendedores en el amplio sentido, descubriendo su potencial emprendedor desde una búsqueda personal a partir de sus valores, competencias y ámbitos para desarrollar su aporte a la sociedad, encontrando como alternativa la generación de emprendimientos surgidos de la identificación de oportunidades de negocios aplicando sus conocimientos al desarrollo de productos y/o servicios innovadores y analizar modelos de negocios a través de metodologías ágiles.

A su vez, poder comunicarlos adecuadamente para conseguir los aliados estratégicos necesarios y de esta manera generar empresas innovadoras capaces de contribuir con un desarrollo sostenible, considerando especialmente el impacto social y ambiental.

Perfil del estudiante

El/la estudiante de ingeniería en alimentos que cursa el espacio curricular Desarrollo Emprendedor, cuenta con competencias: conocimientos, habilidades y actitudes, relacionadas con el saber científico tecnológico y en función de ello, la vinculación del ingeniero con la ciencia y la tecnología y su rol en el desarrollo tecnológico. Es conocedor del ámbito de desempeño profesional y la importancia de la creatividad en la investigación y el desarrollo industrial, basado en la búsqueda de soluciones y las fuentes de financiamiento para la industria.

Además, ha adquirido conocimientos relacionados con los aspectos jurídicos en el ejercicio de la profesión, legislación sobre higiene, seguridad industrial, medio ambiente y comercial. También posee conocimientos sobre contratos de prestación de servicios, patentes y licencias.

En el cursado y aprobación de asignaturas correlativas previas, ha desarrollado habilidades para la gestión de recursos humanos e integración del capital humano organizacional a la empresa. Así mismo conoce la importancia del desarrollo de habilidades y actitudes para la motivación, liderazgo, la comunicación, trabajo en equipo y la gestión estratégica por competencia.



Relación de la asignatura con las competencias de egreso de la carrera

Competencias específicas de la carrera (CE)	Competencias genéricas tecnológicas (CT)	Competencias genéricas sociales, políticas y actitudinales (CS)
CE1: Proyecto, diseño, cálculo, optimización y control de instalaciones, maquinarias e instrumental de establecimientos industriales y/o comerciales en los que se realice la fabricación, manipulación, fraccionamiento, envasado, almacenamiento, expendio, comercialización de alimentos y productos alimenticios. 2-MEDIO	CT1: Identificación, formulación y resolución de problemas de ingeniería en alimentos. 3-ALTO	CS1: Desempeño en equipos de trabajo. 2-MEDIO
CE2: Análisis, diseño, simulación, optimización, implementación, dirección y supervisión de sistemas de procesamiento industrial, conservación y comercialización de alimentos y bebidas. 2-MEDIO	CT2: Concepción, diseño y desarrollo de proyectos de ingeniería en alimentos. 3-ALTO	CS2: Comunicación efectiva.3-ALTO
CE3: Proyecto, supervisión, dirección de ensayos y comprobaciones para determinar la aptitud de materias primas, insumos, productos intermedios, productos finales y sus envases. 2-MEDIO	CT3: Gestión, planificación, ejecución y control de proyectos de ingeniería en alimento. 3-ALTO	CS30: Actuación profesional ética y responsable. 3-ALTO
CE4: Procedimientos y certificaciones de inocuidad, de calidad, higiénico sanitarias y de identificación comercial que deban cumplir los alimentos, procesos alimentarios y establecimientos industriales y/o comerciales en los que se involucre fabricación, manipulación, fraccionamiento, envasado, almacenamiento, expendio, distribución y comercialización de alimentos. 2-MEDIO	CT4: Utilización de técnicas y herramientas de aplicación en la ingeniería en alimentos. 1-BAJO	CS4: Evaluación y actuación en relación con el impacto social de su actividad profesional en el contexto global y local. 2-MEDIO
CE5: Normativa legal vigente relacionada con establecimientos, productos y operaciones que involucren la producción, almacenamiento, transporte, expendio y comercialización	CT5: Generación de desarrollos tecnológicos y/o innovaciones tecnológicas. 3-ALTO	CS5: Aprendizaje continuo. 2-MEDIO



de alimentos y bebidas y sus envases. 2-MEDIO		
CE6: Planificación, dirección, implementación y supervisión de estudios y actividades relacionadas con higiene, seguridad industrial e impacto ambiental en el ámbito alimentario. 2-MEDIO		CS6: Desarrollo de una actitud profesional emprendedora.3-ALTO
CE7: Planificación, dirección, identificación, caracterización y evaluación de riesgos potenciales a la salud y al ambiente, asociados al ámbito alimentario. 2-MEDIO		

Tabla de tributación entre EC

Tributada por	Tributa a
EC_P1:Introducción a la ingeniería	EC_A1:Economia
EC_P2:Relaciones laborales y gestión del capital humano	EC_A2: Gestión y planificación de empresas
	EC_A3: Legislación alimentaria
	EC_A4: Diseño de productos alimenticios
	EC_A5: Proyecto integrador

V – Objetivos

Objetivo general

Desarrollar competencias emprendedoras para la identificación, validación y presentación de oportunidades innovadoras, mediante la aplicación de metodologías que permitan actuar con espíritu emprendedor, aportando propuestas de valor desde su área de formación profesional, aprovechando las condiciones del ecosistema de emprendimiento e innovación.



Resultados de Aprendizaje

RA1. Adquiere conocimientos sobre las características del proceso emprendedor, valores y competencias, para proponer soluciones desde su perfil personal y profesional en su ámbito de acción, considerando actitudes y aptitudes, individuales y grupales en el comportamiento emprendedor.

RA2. Demuestra capacidad de identificar oportunidades para emprender con impacto en un ecosistema de emprendimiento e innovación, analizando críticamente los factores endógenos y exógenos.

RA3. Aplica metodologías agiles para la solución de problemas del sector socio productivo, elaborando propuestas de valor, generando modelos de negocios viables y mecanismos de comunicación efectiva destinados a los potenciales clientes/usuarios/destinatarios.

RA4. Identifica actores del ecosistema emprendedor y modalidades de vinculación, para lograr financiamiento y apoyos que permitan el desarrollo de emprendimientos innovadores en un contexto incierto.

VI – Contenidos

UNIDAD 1: EMPRENDEDORES

Desarrollo emprendedor. Proceso. Características. Tipos de emprendedores. El plan estratégico personal. Valores y Competencias. Errores comunes de los emprendedores. Intraemprendedores y emprendedores corporativos. Creencias y limitantes.

El equipo emprendedor. Actitud y aptitud emprendedora. El equipo eficaz. Habilidades y perfiles.

UNIDAD 2: INNOVACIÓN, CREATIVIDAD Y OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER.

Idea y oportunidad para emprender. Fuentes de oportunidades. Validación de oportunidades. Ventana de oportunidad.

Creatividad: Estrategias y Enfoques. Generación y desarrollo de ideas de negocios.

Innovación. Tipos de innovación. Innovar en la organización. El proceso de cambio tecnológico.

UNIDAD 3: EMPRENDIMIENTOS DE IMPACTO

Aspectos centrales para la generación de emprendimientos innovadores. Tipos de emprendimientos. Importancia de la planificación. Factores exógenos y endógenos. Emprender con impacto. Economía circular.

Herramientas para el diseño de una planificación efectiva. El modelo de negocios. Canvas. Plan de negocio.



UNIDAD 4: PROPUESTA DE VALOR Y MODELO DE NEGOCIO

El lienzo de modelo de negocios: Diseño de la Propuesta de Valor. Mapa de Empatía. Clientes y usuarios. Segmento de mercado. Canales de distribución y relacionamiento. Fuentes de ingreso. Actividades y Recursos claves. Estructura de costos. Alianzas estratégicas.

UNIDAD 5: COMUNICACIÓN EFECTIVA Y MECANISMOS DE PROTECCION

Estrategias de comunicación de los emprendimientos. El pitch de presentación. Story telling. El one pager.

Mecanismos de protección tradicionales y alternativos. La propiedad intelectual. Protección de guerrilla. Protección por orquestación.

UNIDAD 6: REDES Y FINANCIAMIENTO INTELIGENTE

Redes de apoyo y contención. Contactos y Vinculaciones. La red como estructura. La organización red.

Ecosistema de Innovación y Emprendimiento. Herramientas de apoyo para la generación de emprendimientos. Spin off. Start up. Incubadora de Empresas: tipos de incubadoras; procesos, procedimientos y servicios. Parques, Polos y Centros Tecnológicos. Aceleradoras de Empresas. Apoyo institucional.

Fuentes de financiamiento: tradicionales, alternativos. Venture capital, inversores ángeles. Redes de contactos y alianzas estratégicas. Ventas. Sociedades de garantía recíproca. Crowdfunding. Financiamiento público y privado.



VII - Plan de Actividades

Resultado de aprendizaje	Actividad de aprendizaje	Tipo de actividad ¹	Tiempo aproximado de realización		Criterios de evaluación	Recursos necesarios
			Horas de clase Prof. ²	Horas Estud. ³		
RA1 Adquiere conocimientos sobre las características del proceso emprendedor, valores y competencias, para proponer soluciones desde su perfil personal y profesional en su ámbito de acción, considerando actitudes y aptitudes, individuales y grupales en el comportamiento emprendedor.	Unidad 1: Emprendedores Clases teóricas y prácticas Presentación y explicación de conceptos teóricos. Clase dialogada con presentación visual y caso en video. Debate: discusión y toma de posición sobre los diferentes enfoques del proceso emprendedor y sus componentes. Socialización de los resultados de las actividades prácticas. Ampliación y/o aclaración de conceptos abordados. Actividad práctica 1. Auto test de competencias emprendedoras Actividad práctica 2. Desarrollo del plan estratégico personal.	Aula	6	4	Comprende las diferencias entre los diferentes tipos de emprendedores. Identifica la complejidad del proceso emprendedor y sus actores. Identifica competencias emprendedoras individuales y del equipo de trabajo. Incorpora lenguaje técnico específico de la temática. Presenta en tiempo y forma las prácticas de la unidad.	Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet, Google form, bibliografía, guías de trabajos prácticos, videos.



<p>RA2</p> <p>Demuestra capacidad de identificar oportunidades para emprender con impacto en un ecosistema de emprendimiento e innovación, analizando críticamente los factores endógenos y exógenos.</p>	<p>Unidad 2: Innovación, Creatividad y Oportunidades para Emprender.</p> <p>Clases teóricas y prácticas Presentación y explicación de conceptos teóricos. Idea, oportunidad, fuentes de oportunidades. Tipos de emprendimientos.</p> <p>Clase dialogada con presentación visual y presentación de casos. Análisis de casos y Debate sobre tipos de emprendimientos. Puesta en común.</p>	Aula	3	3	<p>Comprende las diferencias entre idea - oportunidad - oportunidad de negocio.</p> <p>Identifica diversas fuentes donde surgen oportunidades.</p> <p>Diferencia tipos de emprendimiento según su origen y finalidad.</p> <p>Utiliza lenguaje técnico específico sobre la temática.</p> <p>Participa en clases proponiendo ejemplos sobre los temas abordados.</p>	<p>Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet. Bibliografía, Videos.</p>
	<p>Unidad 2: Innovación, Creatividad y Oportunidades para Emprender.</p> <p>Clases teóricas y prácticas Presentación y explicación de conceptos teóricos. Creatividad. Clase dialogada con presentación visual. Debate Creatividad vs Innovación. Puesta en común. Dinámica: Estrategias de creatividad.</p>	Aula	3	3	<p>Aplica estrategias de creatividad.</p> <p>Utiliza lenguaje técnico adecuado.</p>	<p>Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet, Bibliografía, guías de trabajos prácticos, videos. Afiches y marcadores.</p>



	<p>Presentación y explicación conceptual: Innovación. Tipos de innovación. Innovar en la organización.</p> <p>Actividad práctica 3: Identificar, detonar, enfocar, accionar.</p>	Aula	3	3	<p>Diferencia innovación de creatividad.</p> <p>Identifica distintos tipos de innovación.</p> <p>Utiliza lenguaje técnico específico sobre la temática.</p> <p>Presenta actividad práctica en tiempo y forma.</p>	
RA2	<p>Unidad 3 Emprendimientos de impacto.</p> <p>Clase teórica dialogada.</p> <p>Presentación y explicación de aspectos centrales de emprendimientos innovadores.</p> <p>Factores endógenos y exógenos.</p> <p>Economía circular. Herramientas para una planificación efectiva: el plan de negocio vs canvas.</p> <p>Análisis de caso.</p> <p>Actividad práctica 4: Trabajo grupal, Mapa comparativo Plan de Negocios vs Canvas.</p>	Campus virtual	3	3	<p>Identifica componentes de emprendimiento de impacto.</p> <p>Participación en la clase.</p> <p>Presentación de actividad práctica en tiempo y forma</p>	<p>Computadora personal.</p> <p>Internet.</p> <p>Bibliografía.</p> <p>Plataforma virtual.</p>
	<p>Unidad 3 Emprendimientos de impacto.</p> <p>Puesta en común de las prácticas.</p> <p>Ampliación y aclaraciones conceptuales.</p>	Aula	3	3	<p>Participación en el grupo.</p> <p>Se expresa correctamente con lenguaje técnico específico.</p>	<p>Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet,</p>



RA3 Aplica metodologías agiles para la solución de problemas del sector socio productivo, elaborando propuestas de valor, generando modelos de negocios viables y mecanismos de comunicación efectiva destinados a los potenciales clientes/usuarios/destinatarios..	Unidad 4: Propuesta de Valor y Modelo de Negocio Clases teóricas y prácticas. Presentación esquematizada del lienzo de modelo de negocio. Clientes y usuarios. Segmento de mercado Actividad práctica 5: Trabajo grupal Mapa de la empatía.	Aula	3	3	Identifica los bloques que integran el lienzo de modelo de negocio. Utiliza lenguaje técnico específico sobre la temática. Presenta actividad práctica en tiempo y forma.	Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet, Bibliografía Mapa de empatía
	Unidad 4: Propuesta de Valor y Modelo de Negocio Clases teóricas y prácticas. Explicación metodológica de la construcción de la propuesta de valor. Actividad práctica 6: Trabajo grupal: Mapa de valor.	Aula	3	3	Construye propuesta de valor. Utiliza lenguaje técnico específico sobre la temática. Participa en el equipo de trabajo. Presenta actividad práctica en tiempo y forma.	Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet. Bibliografía Mapa de valor
	Unidad 4: Propuesta de Valor y Modelo de Negocio Desarrollo conceptual dialogado: Canales de distribución y relacionamiento. Fuentes de ingresos. Actividades y Recursos Clave. Estructura de costos. Alianzas estratégicas Actividad práctica 7: Elaboración del canvas	Campus Virtual	3	3	Relaciona los bloques del canvas business model. Participación en la clase. Presentación de actividad práctica en tiempo y forma	Computadora personal. Internet. Bibliografía. Plataforma virtual. Guía práctica.
	Unidad 4: Propuesta de Valor y Modelo de Negocio Aula invertida. Socialización de avances: presentación grupal de actividades prácticas integradas	Aula	3	3	Participación en clases individual y grupal.	Pizarra, proyector multimedia. Afiches y marcadores.



RA3 Aplica metodologías agiles para la solución de problemas del sector socio productivo, elaborando propuestas de valor, generando modelos de negocios viables y mecanismos de comunicación efectiva destinados a los potenciales clientes/usuarios/destinatarios.	Unidad 5: Comunicación efectiva y mecanismos de protección. Desarrollo conceptual dialogado: Pitch - Story telling - one pager. Mecanismos de protección. Actividad práctica 8: Video pitch	Campus virtual	6	6	Relaciona los bloques del canvas business model. Participación en la clase. Presentación de actividad práctica en tiempo y forma.	Computadora personal. Internet. Bibliografía. Plataforma virtual. Guía práctica.
RA4 Identifica actores del ecosistema emprendedor y modalidades de vinculación, para lograr financiamiento y apoyos que permitan el desarrollo de emprendimientos innovadores en un contexto incierto.	Unidad 6: Redes y Financiamiento inteligente Desarrollo conceptual dialogado: Redes de apoyo y ecosistema emprendedor. Fuentes de financiamiento tradicionales y alternativas. Actividad práctica 9: Mapa de actores	Aula	6	3	Identifica actores del ecosistema emprendedor. Participación en la clase. Presentación de actividad práctica en tiempo y forma	Pizarra, proyector multimedia, parlantes, internet, Bibliografía Afiches y marcadores

¹ Aula, laboratorio, campo, proyecto, estudio autónomo.

² Clases que desarrollan con el profesor.

³ Horas de estudio autónomo del alumno.

45

39

VIII - Régimen de Aprobación

A - METODOLOGÍA DE DICTADO DEL CURSO:

La metodología de desarrollo del proceso Enseñanza –Aprendizaje, responde a los lineamientos pedagógicos-didácticos del enfoque basado en competencias, donde las prácticas educativas se orientan hacia una formación que permita integrar saberes del ámbito de los conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores; establecer relaciones interdisciplinarias, resolver situaciones problemáticas, producir y comunicar conocimientos, con creatividad, calidad, eficiencia y productividad.

Esta propuesta forma personas para que sean perseverantes, responsables, flexibles, independientes, que tengan iniciativa y motivación intrínseca, entre otras actitudes. Se promueve el diseño, implementación y evaluación de estrategias didácticas combinadas, que permitan respetar las capacidades a desarrollar, el momento del aprendizaje de las y los estudiantes y sus características, la naturaleza y formato del espacio curriculares.

Métodos expositivos

Clases explicativas dialogadas: Se desarrollarán clases teórico - prácticas de manera presencial y virtual, presentando los temas lógicamente estructurados, proporcionando información organizada, de tal forma que permita el análisis, formulación de ejercicios y resolución a través de debates e implementación de herramientas prácticas, de los temas incorporados en el programa. Promoviendo en todo momento la interacción docente alumno mediante el planteo de situaciones reales a modo de ejemplo. Por otro lado, se utilizarán entornos de educación a distancia, la integración progresiva y personalizada de las TIC, caracterizada por las redes, los entornos virtuales de enseñanza-aprendizaje (EVEA), los nuevos escenarios y recursos educativos hipermediales, alta interactividad y herramientas de comunicación que rompen el paradigma de la educación tradicional y favorecen los procesos de integración y contextualización. *Proyección de videos ilustrativos y reflexivos.*

Prácticas individuales y grupales: a partir de situaciones prácticas concretas se pondrán de manifiesto los conocimientos, actitudes y habilidades para analizar y planear estrategias de intervención para cada caso. Los trabajos prácticos están orientados al entrenamiento y desarrollo de competencias.

Métodos de aplicación

Debate y dinámicas de construcción: se pretende la lectura y discusión de los temas y la ejercitación en la búsqueda de consenso y diálogos constructivos

Elaboración de informes.

Producción y Análisis de casos.

Métodos colaborativos

Trabajo práctico integrador donde los alumnos deberán realizar un recorrido por todo el programa académico y prácticas realizadas, para proponer un proyecto innovador, basado en una propuesta de valor significativa desarrollada a través del lienzo de modelo de negocio – canvas -. La originalidad en la presentación del proyecto está dada por su presentación mediante un formato expositivo del lienzo, un one pager y pitch integrando metodología story telling.

Estrategias de aprendizaje

Las clases, talleres y trabajos por proyecto, son concebidos como una modalidad de “aprender haciendo” en la que los conocimientos y destrezas se adquieren en la práctica concreta, las actividades se desarrollan con metodologías participativas que permitan la utilización de múltiples técnicas: estudios y análisis de casos, resolución de problemas, formulación de proyectos y simulación.

Un particular interés se centra en los entornos virtuales de enseñanza - aprendizaje como un medio actual y accesible, que facilita no solo la administración, distribución, reservorio, procesamiento y comprensión de la información, sino también la interacción entre los distintos actores, recursos y herramientas. La virtualización de los procesos permite combinar la virtualidad y la presencialidad, fomentando el aprendizaje abierto y la educación a distancia (EaD), convirtiéndose en una alternativa para el desarrollo de los procesos de formación caracterizados por una nueva concepción de los parámetros de espacio -tiempo y los espacios virtuales.

La integración de la teoría y la práctica será permanente. En todo momento se garantizará el respeto por las diferencias y valores humanos.

El diseño de las actividades, se abordaron bajo el concepto de “prácticas de aprendizaje”. Esta forma de organización, del proceso enseñanza - aprendizaje parte del principio donde es conveniente “no” separar clases teóricas de clases prácticas. Sino que están integradas en una misma actividad, siguiendo el paradigma de Aprendizaje Activo, donde el alumnose apropiá de los contenidos realizando actividades prácticas de diversa índole, donde se aplica, desarrolla e implementa la teoría, generando de esta manera, una acción superadora a la mera escucha activa de clases magistrales y lecturas bibliográficas.

El procesamiento e internalización del aprendizaje, se produce por mecanismos puestos en marcha a través de *juego de roles*, desarrollo de mapas de valor surgido de entrevistas, desarrollo de modelos de negocios para la resolución de problemas a través de herramientas ágiles, análisis de casos y extrapolación de situaciones a proyectos personales, entre otros.

Toda esta organización del proceso enseñanza – aprendizaje, se funda en principios didácticos como el aprendizaje significativo, la mediación de los contenidos, el trabajo colaborativo, la gamificación y aula invertida.

Se plantea una estrategia constructivista: el docente asume el rol de organizador-facilitador y guía en el proceso de enseñanza –aprendizaje de los alumnos donde aprenden a partir ejercitaciones prácticas individuales y grupales, videos, casos de estudio, contacto con emprendedores locales y role play desde el inicio del cursado de la materia.

El desafío que plantea cada clase es hacer pensar, actuar y desarrollar el espíritu emprendedor en los y las estudiantes desde el lugar donde desempeñen su profesión, será un ámbito de formación como profesional emprendedor y/o intraemprendedor, como agente dinámico en la generación

de cambios en los entornos organizacionales, industriales y sociales, que demandan el cambio de paradigma pasando de una visión profesional exclusivamente como empleado a profesional promotor de desarrollo e innovación.

La intervención educativa se realizará mediante la metodología de mediación pedagógica. Las *capacidades involucradas* en las instancias de enseñanza aprendizaje seleccionada para el desarrollo de ésta propuesta son:

Compresión y Análisis: de clases, de bibliografía, de consignas y de contenidos.

Participación: propiciando de éste modo una intervención activa y una actitud de investigación.

Creatividad: en el sentido de descubrir, construir y rediseñar estrategias para el abordaje de la gestión de recursos humanos en las organizaciones.

Expresividad y Transferencia: promoviendo la capacidad de comunicarse y de expresarse con fluidez en distintos registros, pasando de conceptos teóricos a instancias prácticas.

Relacionalidad: desarrollando un aprendizaje cooperativo, considerando la importancia de aprender de los otros y con los otros.

B - CONDICIONES PARA REGULARIZAR EL CURSO

Requisitos que los estudiantes deben alcanzar para regularizar el curso:

- Asistencia al 80% de las clases teóricas, prácticas, teórico-prácticas y toda otra actividad referida al desarrollo del curso.
- Aprobación del 100% de las actividades prácticas parciales orales y escritas, con un mínimo de 60%.
- En caso de no aprobar las actividades parciales, los alumnos podrán presentar, como máximo en dos oportunidades, las mejoras necesarias para alcanzar la aprobación en los tiempos indicados por el docente.

C – RÉGIMEN DE APROBACIÓN CON EXÁMEN FINAL

Para la aprobación con examen final, los y las estudiantes deberán rendir un examen donde demuestren las competencias exigidas por el espacio curricular, el mismo puede ser de forma oral o escrito según lo establezca la mesa evaluadora. El examen comprenderá la totalidad de las unidades del curso y la presentación de un caso práctico aplicado.

D – RÉGIMEN DE PROMOCIÓN SIN EXAMEN FINAL

Para la promoción de curso sin examen final, los y las estudiantes deberán cumplir con los requisitos para regularizar el curso, Presentar carpeta de actividades y desarrollar un Trabajo Final Integrador.

E – RÉGIMEN DE APROBACIÓN PARA ESTUDIANTES LIBRES

Para la aprobación bajo la condición de estudiante libre, los y las estudiantes deberán hacerlo en el periodo de mesas de exámenes asignados a dichas evaluaciones finales. El examen será escrito donde deberán demostrar las competencias exigidas por el espacio curricular y desarrollar un caso práctico propuesto por el docente.

IX - Bibliografía Básica

Autor	Título	Editorial	Año
Alvarado, Oscar	Emprender con valores	Sudamericana	2012
Ash Maurya	Running Lean. Cómo iterar de un plan A a un plan que funciona.	Unir	2014
Bachrach, Estanislao	Agilmente	Sudamericana	2012
Bachrach, Estanislao	En cambio	Sudamericana	2014
Blank, Steve	El Manual Del Emprendedor	Gestión 2000	2013
Bóveda, José Enrique y otros.	Manual didáctico de Buenas Prácticas de Emprendedores Exitosos	JICA Agencia de Cooperación Internacional de Japón AGR SA Servicios Gráficos	2015
Cham Kim, W.	La estrategia del océano azul.	Verticales de bolsillo	2016
Dambra, Luis	El desafío de la innovación	Temas	2010
Trías de Bes	El libro negro del emprendedor.	Empresa Activa	2007
Garcia, Pau y Pujol, Mila	Tienes una idea (pero aún no lo sabes): El arte de generar ideas y hacerlas realidad.	Amat	2013
GISBERT LÓPEZ, María Cinta	Creatividad e innovación en la práctica empresarial	Fundación cotec para la innovación tecnológica.	2015
LERA, María Julia	Manual para Emprendedores	www.emprender-online.com.ar	2009
Ley 24.481	Patentes de invención y modelos de utilidad.	HCNA	1995
Ley 27.349	Apoyo al capital emprendedor	HCNA	2017
Melamed, Aljandro y otro.	Diseña tu cambio. Estrategias para reinventar tu vida profesional	Paidos	2019
MIGUEZ, Daniel	El emprendedor profesional	Emprear	2009
Osterwalder, Alexander y Pigneur Yves	Diseñando La Propuesta De Valor	Deusto	2015

Osterwalder, Alexander y Pigneur Yves	Generación de modelos de negocio	Deusto	2011
Osterwalder, Alexander y Pigneur, Yves	Tu modelo de negocio	Deusto	2012
PONTI, Franc; FERRAS, Xavier	Pasión por innovar	Grupo editorial Norma	2008
Ries, Erick	El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua.	Deusto	2013
Spri	Manual básico para emprender	Deusto	2013

X - Bibliografía Complementaria

Autor	Título	Editorial	Año
Amaru, Cesar	Administración para emprendedores: fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios.	Pearson Educación	2008
D'Andrea, Guillermo	Innovación Latina: estrategias innovadoras para los consumidores emergentes de América Latina	Temas	2012
Dujisin, Jaime Torres	Modelo de Negocio. Método. Guía Práctica Para Emprendedores.	Universidad de Santiago de Chile	2017
Ferrell, O.C	Introducción a los negocios: en un mundo cambiante	McGraw-Hill	2010
FREIRE, Andy	Pasión por Emprender	Aguilar	2004
Freire, Andy	50 claves para emprendedores	Signatura	2006
GIMENEZ, Carlos	Costos para no especialistas	Ed. La Ley	2006
Hindle, Tim	Management : Las 100 ideas que hicieron historia	Cuatro Media	2008
KANTIS, H. y DRUCAROFF, S.	Corriendo fronteras	Granica	2011
Longenecker, Justin Goodelr	Administración de pequeñas empresas: lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras	Cengage Learning	2010

Manzanera, Antonio	Finanzas Para Emprendedores: Todo lo que Necesitas Saber Para Encontrar Financiación y Convertir tu Idea en Negocio.	<u>Booket Paidos Mexico</u>	2019
Moore, Geoffrey	El desafío de Darwin	Empresa Activa	2009
Mullins, John	Mejorando el modelo de negocio : Cómo transformar su modelo de negocio en un plan B viable	Profit	2010
NIETO NIETO, J.	Tú..., ¿Innovas o Abdicas?	Grupo Gráf. Alzira	2010
PORTER, Michael	Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia	Editorial REI-CECSA	1991
Rolón, Álvaro	La creatividad develada	Temas	2010
Yakusik, Ana Luba y otros	Manual didáctico de Guía de Plan de Negocios	JICA Agencia de Cooperación Internacional de Japón. AGR SA Servicios Gráficos	2015