

Programa de:

Emprendedorismo



Código/s: MEL1

Identificación y características de la Actividad Curricular

Carrera/s:	Ingeniería Mecánica		
Plan de Estudios:	2014	Carácter:	Electiva
Bloque/Campo:	Formación Integral	Área:	Formación Integral
Régimen de cursado:	Cuatrimestral		
Cuatrimestre:	primero / segundo		
Carga horaria:	64 horas	Formato curricular:	Asignatura
Escuela:	Ingeniería Mecánica	Departamento:	Formación Integral
Docente responsable:	ASTEGGIANO David - LAHITTE Mariana		

Programa Sintético

La autovaloración, la auto imagen y el concepto de sí. Autoevaluación. La actitud emprendedora. Perfil individual y perfil necesario para el emprendimiento. Creatividad e innovación. Visión prospectiva. Análisis de oportunidades. Redes de relaciones. Plan de negocios. Formulación. Procesos de negociación.

Asignaturas Relacionadas

Previas:	F18 Emprendedorismo y Evaluación de Proyectos de Inversión
Simultaneas Recomendadas:	
Posteriores:	

Vigencia desde 2016

Firma Profesor

Fecha

Firma Aprob. Escuela

Fecha

Con el aval del Consejo Asesor:

Características generales

Para la carrera de Ingeniería Mecánica es una asignatura electiva del décimo semestre. Se propone contribuir al desarrollo de capacidades emprendedoras en las prácticas profesionales, de investigación, asistencia y transferencia de tecnología. Forma parte del proyecto "Conocimiento, emprendedorismo e innovación para el desarrollo social de las regiones. Hacia una emprendedora", presentado en el marco del Programa de Mejoramiento de Enseñanza de la Ingeniería. Encuentra su soporte pedagógico curricular en la metodología desarrollada por Fernando Dolabela en el libro "Taller del Emprendedor". Se propone mediante un proceso de auto-aprendizaje del alumno-emprendedor y se organiza en 8 caminos. Cada camino contempla instancias de motivación, definición de qué aprender y cómo aprender, en una dialéctica permanente de teoría y praxis. Propone la creación de un ecosistema conformado por el docente Organizador del Taller, un alumno protagonista y constructor de su propio proceso de aprendizaje en una dinámica sistémica y transdisciplinaria que incluye el soporte conformado por instituciones empresariales, de gobierno, de la sociedad civil, así como de la instancia institucional organizativa y de gestión que le brinda esta Facultad.

Objetivos

Que el alumno incorpore un proceso de enseñanza-aprendizaje que le permita construir escenarios futuros desde el desarrollo de capacidades creativas, innovadoras y proactivas en pos del desarrollo personal, social y económico de la región.

Al final del curso el alumno logra el desarrollo de saberes procedimentales, actitudinales y conceptuales para:

- Promover un perfil emprendedor que le permita transformar de manera creativa las ideas en acción.
- Conformarse en sujeto y actor en la construcción del desarrollo socio-económico del medio en el que actúa.
- Presentar una idea de negocios.
- Evaluar las condiciones para iniciar un plan de negocios.
- Desarrollar un plan de negocios altamente técnico, en el marco de una visión estratégica, conducente a la construcción de entornos innovadores.
- Negociar y gestionar los recursos necesarios para la implementación y crecimiento del emprendimiento.

Contenido Temático

Módulo General

Unidad Temática I

- 1.0. Camino 1 (La autovaloración).
 - 1.1. Desarrollar el concepto de sí.
 - 1.1.1. Desarrollo de la auto imagen.
 - 1.1.2. Auto evaluación.
 - 1.1.3. Obtención de feedback.
 - 1.1.4. Proyectando el futuro.

Unidad Temática II

- 2.0. Camino 2 (La actitud emprendedora).
 - 2.1. Perfil emprendedor.
 - 2.1.1. Modelaje.
 - 2.1.2. Testimonio de los emprendedores.
 - 2.1.3. Perfil individual y perfil necesario para el emprendimiento.
 - 2.1.4. Entrevista con el emprendedor.

Unidad Temática III

- 3.0. Camino 3 (Promover la creatividad).
 - 3.1. Aumento de la creatividad.
 - 3.1.1. Innovación en el sector de actuación de la empresa.
 - 3.1.2. Innovación en la propia empresa.
 - 3.1.3. Ver lo nuevo con nuevos ojos.

Unidad Temática IV

- 4.0. Camino 4 (La visión prospectiva).
 - 4.1. Proceso visionario.
 - 4.1.1. Sociedad del futuro.
 - 4.1.2. Vida personal.
 - 4.1.3. Actividades profesionales.

- 4.1.4. Analizando la oportunidad.
- 4.1.5. Probando la oportunidad.

Unidad Temática V

- 5.0. Camino 5 (Construcción de redes).
- 5.1. Construir una red de relaciones.
 - 5.1.1. Planear la red de relaciones.
 - 5.1.2. Invitar a un mentor.
 - 5.1.3. Evaluación del sistema de relaciones.

Módulo Especialidad

Unidad Temática VI

- 6.0. Camino 6 (De la idea a la acción).
- 6.1. Evaluación de las condiciones para iniciar el plan de negocios.
 - 6.1.1. Pruebe su idea de empresa.
 - 6.1.2. Presentación de los resultados.

Unidad Temática VII

- 7.0. Camino 7 (Formular un plan de negocios).
- 7.1. Concluir la elaboración del plan de negocios.
 - 7.1.1. Desarrollar la visión gerencial de la empresa.
 - 7.1.2. Concluir la elaboración del plan de negocios.

Unidad Temática VIII

- 8.0. Camino 8 (De la negociación).
- 8.1. Capacitación para negociar y presentar una idea.
 - 8.1.1. Juego de negociación.
 - 8.1.2. Negociando consigo mismo.
 - 8.1.3. Presentando el Plan de Negocios.

Modalidades de enseñanza-aprendizaje

El desarrollo de la Asignatura Emprendedorismo se propone mediante un proceso de auto-aprendizaje del alumno emprendedor y se organiza en 8 caminos. Cada camino contempla instancias de motivación, definición de qué aprender y cómo aprender, en una dialéctica permanente de teoría y praxis. De allí que el desarrollo del programa analítico se presenta, no de un modo tradicional, sino articulando permanentemente los contenidos básicos con las prácticas de aprendizaje. Es decir, incluye la interacción permanente entre aprendizaje conceptual, procedimental y actitudinal.

El conocimiento se construye desde la acción, ya que el alumno, así como el emprendedor, aprende de forma proactiva. El alumno busca el auto conocimiento. El docente sólo desempeña el rol de organizador del proceso de aprendizaje. Es decir facilita el ambiente favorable al desarrollo del perfil emprendedor del alumno, constituyendo un puente entre éste y el mundo emprendedor promovido.

A través de la conformación de un sistema de soporte (empresas, asociaciones intermedias, entes gubernamentales, entre otros), el docente vincula el aula con emprendedores que comparten su trayectoria personal y emprendedora con los alumnos. Se contribuye así a la conformación de una red de relaciones, necesaria para que el alumno transforme su aprendizaje en acción.

El contenido se presenta como caminos con apoyo en los instrumentos de auto-aprendizaje instalados en el Taller. Durante el recorrido del mismo el alumno-emprendedor realiza trabajos para desarrollar el perfil adecuado, crear y mejorar su visión y elaborar un plan de su empresa utilizando también el Plan de Negocios.

Se desarrolla en dos módulos: Módulo General Emprendedorismo I y Módulo Especialidad Emprendedorismo II. El primero tiene por objetivo presentar los Caminos 1 a 5, con el propósito de preparar al alumno para la actividad emprendedora. El segundo comprende a los Caminos 6, 7 y 8. En ese momento el alumno, ya dominando los contenidos del área de conocimiento, tiene las capacidades conceptuales, procedimentales y actitudinales necesarias para elaborar un Plan de Negocios alineado con la concepción metodológica anteriormente presentada.

Módulo General: Comprende desde el tema 1.1 al 5.1.3.

De la motivación a la idea inicial: Identificación de oportunidades.

Módulo Especialidad: Comprende desde el tema 6.1 al 8.1.3.

Actividades de Formación Práctica

Nº	Título	Descripción
1		

Evaluación

Los módulos se califican y aprueban según las siguientes condiciones:

a) Condición Aprobado (Promovido):

Al finalizar el cursado el alumno cumple con las siguientes condiciones:

a1. Aprobar dos exámenes parciales. Cada examen comprende Teoría y Práctica.

a2. Aprobar como mínimo el 60% de los Trabajos Prácticos de cada unidad temática. Los Trabajos Prácticos se hacen en clase, son presenciales.

a3. Aprobar un examen final integrador.

b) Condición Intermedia (C.I.; pasa a instancia evaluadora complementaria)

La Condición Intermedia es otorgada a aquellos alumnos que no habiendo alcanzado la condición de aprobado, han cumplido con las actividades previstas durante el cursado, y sus conocimientos y/o habilidades adquiridas al final del periodo de clases no requieran o justifiquen recurrir a la asignatura. Para alcanzar la condición de aprobado, deben realizar una instancia evaluadora complementaria definida por la cátedra (examen, coloquio final, profundización de algunos temas, etc.)

c) Condición Libre: (rinde examen final de teoría, práctica)

La condición Libre se otorga a aquellos alumnos que se inscribieron en la asignatura y no realizaron las actividades previstas durante el cursado y/o no alcanzaron el rendimiento suficiente a juicio de los docentes como para acceder a alguna de las otras condiciones previstas.

Observaciones:

Recuperatorios: Se puede recuperar sólo un examen parcial. Los Trabajos Prácticos tienen una instancia de corrección y recuperación que el docente define en cada caso.

Distribución de la carga horaria

Presenciales

Teóricas		32 Hs.
Prácticas	Experimental de Laboratorio	Hs.
	Experimental de Campo	Hs.
	Resolución de Problemas y Ejercicios	32 Hs.
	Problemas Abiertos de Ingeniería	Hs.
	Actividades de Proyecto y Diseño	Hs.
	Práctica Profesional Supervisada	Hs.
	Total	64 Hs.
Evaluaciones		4 Hs.
Dedicadas por el alumno fuera de clase	Preparación Teórica	20 Hs.
	Preparación Práctica	32 Hs.
	Elaboración y redacción de informes, trabajos, presentaciones, etc.	12 Hs.
	Total	64 Hs.

Bibliografía básica

Título	Autores	Editorial	Año	Ejem.
Taller del Emprendedor	Dolabela, Fernando	Homo Sapiens	2005	1
El Secreto de Luisa	Dolabela, Fernando	Homo Sapiens	2006	1

Bibliografía complementaria

Título	Autores	Editorial	Año	Ejem.
Fundamentos de Financiación Empresarial	Brealey y Myers	McGraw-Hill	1993	1
Desarrollo Emprendedor	Kantis, H.	Editorial Nomos	2004	1
Creación de Empresas: Factores asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas	Graña, F	Editorial Universidad Nacional de Mar del Plata	2002	1
Management, Managing Entrepreneurship	Griffin, Ricky W	HMCO	1999	1

Recursos web y otros recursos

En el desarrollo de las clases se utiliza: pizarra, proyector multimedia. Los apuntes específicos están disponibles en formato digital.