



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS
ECONOMICAS

2021 | Año de Homenaje al
Premio Nobel de Medicina,
Dr. César Milstein

073HCD 21

San Miguel de Tucumán,
Expte. 55102-2021

22 MAR 2021

VISTO:

Las presentes actuaciones mediante las cuales la Mg. Liliana Irene Fagre, Profesora Adjunta, a cargo del dictado de la Asignatura DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS (Plan 2014) de esta Facultad, eleva a consideración del Cuerpo el Programa de dicha asignatura; y

CONSIDERANDO:

Que puesto a consideración del Cuerpo; contando con el dictamen favorable de la Comisión de Enseñanza y de Reforma Curricular, y el acuerdo unánime de los Consejeros presentes;

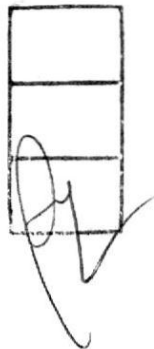
POR ELLO:

EL H. CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

En su Sesión Ordinaria de fecha 17 de marzo de 2021

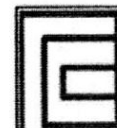
RESUELVE:

- Art. 1º Aprobar el Programa Analítico de la Asignatura DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS [Plan 2014], a partir del Período Lectivo 2021, el que como Anexo forma parte integrante de la presente.-
- Art. 2º Hágase saber y resérvese en la Secretaría de Asuntos Académicos a sus efectos.-



MG. CHRISTINE ADRIANE ISGRO
SECRETARIA DE ASUNTOS ACADEMICOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNT

MG. JOSE LUIS ANTONIO JIMENEZ
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNT



073HCD 21

DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

PROGRAMA DE ASIGNATURA

PERIODO LECTIVO 2021

I. IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

| | |
|-----------------------------|--|
| N O M B R E | DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS |
| C A R R E R A | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION (Plan 2014) |
| CURSO Y CUATRIMESTRE | Electiva a partir del 4° año - 1er Cuatrimestre |
| PLAN DE ESTUDIOS | 2014 |
| RESOLUC. PROGRAMA | En trámite |
| PRECORRELATIVAS | Comportamiento Organizacional - Comercialización I – Finanzas de empresas I |
| OTROS REQUISITOS | |
| CARGA HORARIA | 63 horas |

Podrán también inscribirse alumnos bajo el régimen de alumnos vocaciones. Resolución 99-979 Reglamento para alumnos vocacionales.

II. CONTENIDOS MINIMOS (Según los indicados en el Plan de Estudios)

El Emprendedorismo como Disciplina Marco - El Perfil del Emprendedor – La Visión Emprendedora - Búsqueda de información - La Planificación de un Emprendimiento. Modelo Canvas.

III. FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA (Misión que cumple la materia dentro del Plan de Estudios y la relación y coordinación de enfoques y conocimientos previos con otras asignaturas)

a. Importancia de la Asignatura dentro del Plan de Estudios

Descripción:

Existe desde hace ya un par de décadas un creciente consenso acerca de la importancia del proceso de creación de nuevas empresas en la generación de riqueza de las sociedades. No obstante ello, la relevancia de dicho fenómeno no está relacionada únicamente con el valor agregado y/o los puestos de trabajo involucrados, sino también con las oportunidades de crecimiento laboral y profesional de las personas que, por diferentes motivos, encuentran en un proyecto de negocios o un emprendimiento su ámbito para el trabajo, la innovación y/o el desarrollo de sus habilidades o capacidades. En este escenario, los temas que hacen a la problemática de los emprendedores están pasando a ocupar cada vez más espacio en diferentes ámbitos, que van desde las currículas educativas y universitarias o las actividades regulares de ONG's y asociaciones empresariales. Estudios demuestran que un considerable porcentaje de la población económicamente activa se dedica a emprender, por ejemplo Argentina está en el quinto puesto del ranking mundial, con más del 20 por ciento de la población activa dedicada a nuevos emprendimientos. Pero cuando se evalúa

MG. CHRISTINE ADRIANE JSGRO
SECRETARÍA DE ASUNTOS ACADÉMICOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT

MG. JOSÉ LUIS ANTONIO JIMÉNEZ
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT



073HCD 21

la tasa de éxito de esos proyectos luego de los primeros cuatro años, aparece entre los últimos puestos, con los peores resultados. Para enfrentar y revertir ese contexto desfavorable, quien encare un proyecto necesita profundizar su comprensión del proceso emprendedor y sus problemas, para desarrollar al máximo su capacidad y así mejorar sus probabilidades de éxito. Fundamentalmente en estos aspectos está orientada la materia Desarrollo de competencias emprendedoras.

La universidad puede promover el desarrollo de actitudes y valores favorables para un desempeño emprendedor promoviendo el desarrollo de competencias tales como la capacidad de manejar escenarios ambiguos y adoptar riesgos, la creatividad, la habilidad para negociar, trabajar en equipos, tejer redes, comercializar y resolver problemas

b. Relación de la Asignatura con el Perfil Profesional

Descripción:

El perfil del graduado de la licenciatura en Administración no solo contempla la orientación generalista amplia, para cubrir funciones gerenciales de dirección y especialización técnico-funcional, sino también impulsor de emprendimientos.

c. Articulación con las materias correlativas

Pre-correlativas. Descripción: **Comportamiento organizacional:**

Este materia brinda los conocimientos acerca de la cultura organizacional, motivación, liderazgo, trabajo en equipo, conflictos y cambio organizacional

Comercialización I:

Esta materia trabaja con conceptos que permite formular la estrategia comercial: segmentación y las variables de la mezcla comercial (producto – plaza – precio – promoción). Fundamentalmente trabaja en el marketing operativo

Pos-correlativas: no corresponde

d. Articulación con materias del mismo año

Por ser una materia electiva, puede ser cursada por el alumno a partir del 4to año.

e. Articulación con materias de otros años

De años anteriores. Descripción:

Se puede articular con las materias de las diferentes áreas funcionales como Administración de operaciones, Comercialización, Finanzas, Administración de recursos humanos, Formulación y Evaluación de proyectos, Derecho Empresario I, Taller derecho del trabajo y seguridad social.

IV. OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

a. Objetivos Generales (Relacionados con el desarrollo global del alumno)

Identificar, promover y desarrollar las capacidades emprendedoras de los participantes.

b. Objetivos Específicos (En relación al segmento de conocimiento que compete a la materia)

Generar un espacio para fomentar la innovación y el espíritu emprendedor

Reconocer las competencias a desarrollar en los emprendedores



073HCD 21

Desarrollar habilidades de trabajo en equipo, capacidad para organizar y administrar el tiempo. Reconocer e incorporar herramientas básicas de gestión para el desarrollo de nuevos emprendimientos.

V. CONTENIDOS Y HABILIDADES

a. Contenidos Conceptuales y Procedimentales (Conceptuales: hechos, datos, conceptos, características, etc. Procedimentales: registrar, conciliar, ajuste por inflación etc.)

Unidad Nº 1: El emprendedorismo. El perfil del emprendedor

Contenidos Conceptuales:

Emprendedorismo. Definición. El sistema emprendedor. El emprendedor. Competencias emprendedoras. Creatividad e innovación. Proactividad. Valores y virtudes. Liderazgo. Trabajo en equipo. Administración del tiempo.

Contenidos Procedimentales:

Identificar las competencias emprendedoras y comprender la importancia de las competencias más relevantes para la generación de emprendimientos.

Unidad Nº 2: La visión emprendedora. Búsqueda de Información

Contenidos Conceptuales:

Visión. Construcción de la visión. Visión empresarial. El aprendizaje en las organizaciones.

Estrategias para la búsqueda de información. Tipos de información. Fuentes de información. Técnicas para buscar información primaria y secundaria. Construcción de redes. Fuentes de financiamiento.

Contenidos Procedimentales:

Reconocer la importancia de la visión y su construcción en los nuevos negocios. Identificar las estrategias para la búsqueda de información y las diferentes opciones para la obtención de la misma. Clasificar la información. Indagar sobre las fuentes de financiamiento.

Unidad Nº 3: La planificación de un emprendimiento

Contenidos Conceptuales:

Planificación. Identificación de la oportunidad de negocio: generación de ideas, factores clave de éxito. Plan de negocios y Modelo Canvas. Otras metodologías. Negociación. Técnicas de ventas.

Contenidos Procedimentales:

Generar un negocio a partir de una idea. Formular un plan de negocio. Conocer los elementos esenciales de una negociación. Adquirir técnicas de ventas elementales.

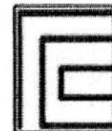
Unidad Nº 4: Los Números en un emprendimiento

Contenidos Conceptuales:

Costos. Rentabilidad. Análisis de los resultados esperados. Viabilidad financiera. Presupuesto financiero.

MG. CHRISTINE ALDANA ISGRD
SECRETARÍA DE ASUNTOS ACADÉMICOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT

MG. JUAN ANTONIO JIMENEZ
SECRETARÍA DE ASUNTOS ACADÉMICOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT



073HCD 21

Contenidos Procedimentales:

Identificar los costos que inciden en un emprendimiento. Calcular la rentabilidad de un negocio.
Analizar la viabilidad financiera del proyecto a emprender. Formular un presupuesto financiero.

b. Habilidades Procedimentales (analizar, interpretar, comparar, diseñar, relacionar, buscar, explicar, elaborar, redactar, resolver, utilizar, etc.)

Habilidades y destrezas para la comunicación tanto oral como escrita.
Habilidad para identificar, plantear y resolver situaciones problemáticas
Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
Capacidad para organizar y planificar el tiempo.
Desarrollo de habilidades básicas de investigación
Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación
A través del trabajo de casos, artículos y ejemplos de la realidad en las clases teórico prácticas, en donde se produce un intercambio de diferentes ideas, puntos de vista, experiencias, y validaciones conceptuales, se pretende aumentar el interés del estudiante haciendo de él un participante activo.

c. Habilidades Actitudinales (Valores y actitudes. Ej. mostrar interés, disposición, responsabilidad, tolerancia, conducta ética; apreciar, valorar, aceptar, respetar, etc.)

Se espera del Licenciado en Administración, en el ejercicio de su profesión que la ejerza con ética y valores.

Para ello se promoverá en esta asignatura los siguientes valores:

Responsabilidad - Trabajo en equipo - Iniciativa/proactividad – creatividad – Tolerancia - Puntualidad
- Trabajo en equipo - Respeto por las opiniones diferentes – conducta ética en todas las actividades planteadas en la asignatura.

VI. BIBLIOGRAFÍA

a. Bibliografía básica

- Generación de Modelos de negocios. Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. Editorial Deusto, 2010.
- Pasión por Emprender. De la idea a la cruda realidad. Freire, Andy. Editorial Aguilar, Buenos Aires, 2004.
- Palancas. Modelo de creación de empresas perdurables. Manuel Sbdar. MateriaBiz. Escuela de Negocios. La materia contenidos, 2014.
- Claves para emprender. Conceptos básicos para planificar y desarrollar tu proyecto. Ministerio de desarrollo económico. Buenos Aires Ciudad. Programa desarrollo emprendedor. 2013

b. Bibliografía complementaria

Desarrollo Emprendedor. Kantis, Hugo. América Latina y la experiencia internacional. BID Fundes

MG. CHRISTINE ARIANE ISGRO
SECRETARÍA DE ASUNTOS ACADÉMICOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT

MG. JOSE LUIS ANTONIO JIMENEZ
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT



073HCD 21

internacional. Colombia, 2004.

- Introducción a la Creatividad. 30 Recomendaciones para innovar en los negocios. Kastika, Eduardo. Innovar. Buenos Aires, 2003.
- Los 7 Hábitos de la Gente altamente Efectiva. Covey, Stephen. Ed. Paidós. Buenos Aires. 2014.
- La Quinta disciplina. Cómo impulsar el aprendizaje en la organización. Senge, Peter. Ed. Gránica. Barcelona.

VII. METODOLOGÍA

a. Metodología de enseñanza(clases expositivas, teóricas, prácticas, teórico-prácticas, aula virtual, trabajo en grupo, simulaciones, monografías, talleres, método de casos, ejercicios etc.)

Trabajo integrador:

Todos los temas de la materia en un Trabajo final integrador, Grupal – Plan de negocios de un emprendimiento. Desarrollándose durante todo el dictado de la materia. Con clases de consulta para el monitoreo de sus avances. Presentación Final.

Contenidos Procedimentales:

Integración de todos los conocimientos de la materia en un emprendimiento.

Presentación escrita coherente a partir del análisis de los componentes claves de un emprendimiento.

Clases teórico-prácticas de presentación de conceptos y de resolución de situaciones problemáticas, uso del aula virtual con actividades en foros y tareas, trabajo en grupo para la resolución de prácticos y trabajo final integrador, lúdicas, artículos y videos. También se realizarán mesas panel/entrevistas a emprendedores; participación en reuniones con emprendedores.

b. Recursos Didácticos(libros, artículos, pizarra, proyector, PC, software, videos, gráficos, imágenes, juegos etc.)

Utilización de libros de texto, artículos de revistas y de periódicos, pizarra, proyector, videos, actividades lúdicas, aula virtual, guía de prácticos.

VIII. EVALUACIÓN

a. Régimen de Aprobación (s/ arts. 7 y 8 Reg. Académico)

Régimen de Promoción:

- asistencia al 75% de las clases
- 1 parcial, aprobación con 6 (seis)
- Presentación de prácticos (presenciales/virtuales). Cumplimiento de las tareas por el aula virtual. Presentación de un plan de un emprendimiento.
- Recuperación: total de los contenidos del programa al final del dictado.
- No se recupera por inasistencia.



073HCD 21

b. Momentos de Evaluación(inicial, parcial, final)

Parcial. Al finalizar el desarrollo de las Unidades 01 ; 02 y 03

Presentación de prácticos durante el cursado de la asignatura y presentación de un trabajo integrador al final (proyecto/emprendimiento)

Recuperación total. Luego de la presentación del trabajo final.

c. Metodología de Evaluación(escrita, oral, presencial, virtual, teórica, práctica, teórico-práctica, individual, grupal, informe o monografía,

Se toma un criterio de evaluación por proceso y por resultados. Se considera para la promoción el trabajo grupal, la presentación de los prácticos e informes, la resolución de las tareas del aula virtual, examen parcial y la presentación de un trabajo integrador al final.

Para Promoción y Aprobación, evaluación mediante examen oral, individual y online/presencial.

MG. CHRISTINE ALDANA ISSRO
SECRETARÍA DE ASUNTOS ACADÉMICOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT

MG. JOSÉ LUIS ANTONIO JIMÉNEZ
DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNT