



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA
FACULTAD DE INFORMÁTICA

Economía y Emprendedorismo

Carrera: *Ingeniería en Computación*

Año: 4º

Duración: Semestral

Profesor: Federico Walas

Hs. semanales: 3

OBJETIVOS GENERALES:

Dar al alumno los conceptos básicos de la Economía de una empresa. Nociones de mercado. Enfocar tanto las organizaciones clásicas, como las generadas a partir de una evolución que va desde el emprendedorismo a las PYMES, con una visión orientada a las áreas de mercado de interés para la Ingeniería En Computación.

CONTENIDOS MINIMOS:

M1: Gestión de Empresas y Emprendimientos
Desarrollo de Competencias Individuales. Entrenamiento en el Trabajo en Equipo.
Manejo de Conflictos y Negociación. Creatividad e Innovación.
Herramientas para Análisis de Contexto. Simuladores.

M2: Planes de Negocio
Estrategias de Marketing.
Análisis Técnico. Recursos Necesarios.
Análisis Administrativo. División y Coordinación del trabajo. Organigrama.
Factibilidad Económica y Financiera.

M3: De la Idea a la Implementación
Propiedad Intelectual.
Aspectos legales. Asociatividad.
Desarrollo regional y local. Fuentes de financiamiento.

Programa

1-Introducción. Las características de contexto que genera el paradigma de la economía del conocimiento. Caracterización de una empresa de base tecnológica. El sector de Tecnología Informática y Comunicaciones en Argentina.

2-La creación de empresas. Análisis del proceso emprendedor. Características de Emprendedores y Emprendimientos dinámicos; definición, ejemplos. Introducción



al proceso emprendedor profesional. Desarrollo de competencias, trabajo en equipo, liderazgo, negociación, creatividad.

3-El proceso emprendedor en el tiempo. Sus etapas y ritmos. La fase temprana y los tres procesos principales que comprende. Introducción a la fase de escalamiento. Identificar los momentos oportunos para iniciar los procesos. El poder en el proceso emprendedor. Cómo mantener el poder y el control. Los acuerdos bien diseñados. Dos ejemplos de escenarios posibles. Elementos que condicionan los buenos acuerdos.

4-La Innovación. Descripción las habilidades centrales que consideramos necesarias para innovar. Distintas fuentes de ideas de negocios. El rol y la dinámica (metodología / técnicas) de las ideas, reconocimiento de patrones, necesidades insatisfechas, proceso creativo. Los ciclos tecnológicos, socio-económicos y disrupciones para la detección de ideas de negocios y ventanas de oportunidad.

5- Funciones operativas y estrategias de Marketing en el emprendimiento. Variables críticas de marketing y su expresión práctica en el emprendimiento. Casos de Estrategias de marketing exitosas en emprendedores. Conocer los principales capítulos de un Plan Comercial. Conceptos de segmentación, posicionamiento de productos, promoción, distribución y pricing. Principales técnicas para el estudio de mercados. Cómo se justifica un mercado objetivo y la importancia de definir un mercado piloto. Cómo realizar un análisis de la competencia, entender su posicionamiento y participación de mercado. Saber realizar una Matriz FODA.

6- La dinámica de las oportunidades de negocios (ventana de oportunidad). Cómo realizar un Plan de Negocios completo. (BP o Business Plan). Riesgos implícitos en el proceso emprendedor, para su creador y para otros. Cómo evaluar el potencial de crecimiento de un emprendimiento.

7- Gerenciamiento de un Start-up. Etapas de evolución, y las crisis de crecimiento. Las principales causas de problemas y señales de peligro. Los principales métodos de diagnóstico y acciones correctivas. La importancia de generar una cultura organizacional, y su impacto en la empresa en el corto, mediano y largo plazo.

8- Aspectos económicos y financieros. El concepto de valor tiempo del dinero. Principales capítulos de un Plan Económico y Financiero. Principales índices económicos y financieros. La importancia del Flujo de Fondos (FF) en un emprendimiento. Curvas típicas de un FF en un Start up. Los métodos más usados para la valuación de emprendimientos. Técnicas de valuación en base al Flujo de Fondos. Concepto de Capital de Trabajo. Diferencia entre costo e



inversión. Distintos tipos de costos y su impacto en un emprendimiento. Técnicas de análisis del riesgo (escenarios y sensibilidades).

9- Rol de los recursos en el proceso emprendedor. El rol de la red de contactos. Las alianzas estratégicas.. La creación del equipo y la búsqueda de recursos. Presentación de las distintas vías por las cuales un emprendimiento puede levantar recursos (monetarios y no monetarios). Saber cómo actuar y presentarse en cada caso. Las distintas fuentes de financiamiento, sus características principales y el impacto en el emprendimiento. La importancia de saber cómo desarrollar y utilizar efectivamente las redes de contactos y alianzas estratégicas.

10- Los distintos tipos de vehículos societarios, sus características principales, ventajas y desventajas. Implicancias en términos de derechos y obligaciones (reuniones de asamblea, de directorio, actas). Los principales instrumentos legales: acuerdos de accionistas, acuerdos entre partes, estatutos y reglamentos internos. Los principales instrumentos de protección de la propiedad intelectual: marcas, patentes y derechos de autor.

Bibliografía

- 1-Estrategias para el Liderazgo Competitivo, Hax, A.,Majluf, Nicolas, 1997, GRANICA
- 2-La revolución de la Riqueza, Toffler, A. 2006. Random House Mondadori S.A.
- 3-La Gestión en tiempos de Grandes Cambios, Drucker, P.1995. Penguin Books.
- 4-Tecnología e innovación en la empresa. Dirección y Gestión. Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola. Edicions UPC, Universitat Politècnica de Catalunya.
- 5-Neffa J.C. (2000), Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política, Buenos Aires, Asociación Trabajo y Sociedad,, CEIL-PIETTE-CONICET, Lumen.
- 6- Kotler, P. (2003) Principios de Marketing, re-edición.
- 7- Kantis, H., Angelelli, P., Moori Koenig, V., (2004). Desarrollo Emprendedor, América Latina y la experiencia internacional. Banco Interamericano de Desarrollo, Fundes Internacional.

Metodología de Enseñanza

La metodología de enseñanza pondrá énfasis en la práctica y la aplicación del conocimiento en casos concretos. Para ello se aprovechará el entramado productivo local para realizar prácticas y visitas a empresas. Se desarrollarán prácticas en cada unidad temática, estudio de casos, y un trabajo integrador aplicado a un caso real.



Metodología de Evaluación

La asignatura se dividirá en dos Módulos para las evaluaciones Parciales. Al final de cada Módulo se toma un Parcial escrito con un Recuperatorio. Los alumnos dispondrán de un parcial flotante para recuperar el primer o segundo modulo. Los alumnos se podrán inscribir en Promoción Directa o en Promoción con Examen Final.

1. Promoción con Examen Final: Para esta modalidad existirán 2 parciales en las mismas fechas que los alumnos que se inscriban en la Promoción Directa, teniendo como requisito para aprobar la cursada y poder optar al Examen Final, obtener un mínimo de 40/100 en las Actividades Prácticas.
2. Promoción Directa: Para aprobar la materia por Promoción Directa se requerirá:
 - a) Haber superado las 2 pruebas parciales con nota mayor o igual que 6.
 - b) Haber entregado y aprobado los trabajos practicos y trabajos especiales realizados durante la cursada.

Asistencia. Se tomará asistencia en todas las clases. Para aprobar la materia los alumnos deberán tener como mínimo un 80% de asistencia. En caso de haber aprobado los parciales y no tener la asistencia minima, se deberá realizar un Trabajo Practico adicional que será definido oportunamente por la Cátedra.

La conformación de la nota final se realizará de la siguiente manera:

50% (promedio de los parciales) + 50%(Trabajos Prácticos)