



d

MATERIA
EMPRENDIMIENTO DE NUEVOS NEGOCIOS - M. Optativa II (411)
CARRERA /S
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS / CONTADOR
CURSO
Tarde/Noche
CATEDRA /S
"A"
AÑO
2006
PAGINAS
7





PROFESORES

PROFESOR A CARGO DEL CURSO : Dr. Juan Carlos Lucas

PROFESOR ADJUNTO / ASISTENTE : Ing. Ricardo Bodini

OBJETIVOS

Cada día es más amplio el consenso en el seno de la actividad empresarial, acerca de la incertidumbre que caracteriza al mundo en el que vivimos. Este fenómeno se suele relacionar con la aceleración de los cambios que afectan nuestras vidas profesionales y personales. La amenaza de transformación o desaparición de nuestro espacio laboral es permanente y muchas veces impredecible.

Los acelerados cambios que vivimos, muchos de ellos asociados al proceso de globalización que ha dado lugar a la llamada “nueva economía”, hacen que muchas ventajas competitivas del pasado desaparezcan. Al mismo tiempo, el nuevo mundo que se esta articulando, también genera nuevas oportunidades para quienes sean capaces de mirar con nuevos ojos.

Nuestra educación actual ha desarrollado nuestros hábitos de pensar y actuar haciendo de la predicción y el control las habilidades paradigmáticas. En un mundo global, dinámico y en cambio acelerado, estas habilidades ya no son suficientes para enfrentar la vida empresarial y además generan ansiedad, confusión y agobio.

de las organizaciones empresarias y la generación de acción efectiva.

Esta materia, como se resume en la figura 1, aborda dos dominios de aprendizaje y coaching desde una perspectiva innovadora. Un primer dominio se relaciona con *habilidades para el análisis de negocios* que son las mas difundidas en la educación en administración. El segundo dominio se refiere a *habilidades para la acción emprendedora*, entendidas como destrezas pragmáticas, para inventar ofertas innovadoras y satisfacer clientes. Estas destrezas involucran el entrenamiento práctico en temas como la escucha de los clientes, la coordinación de acciones, etcétera.



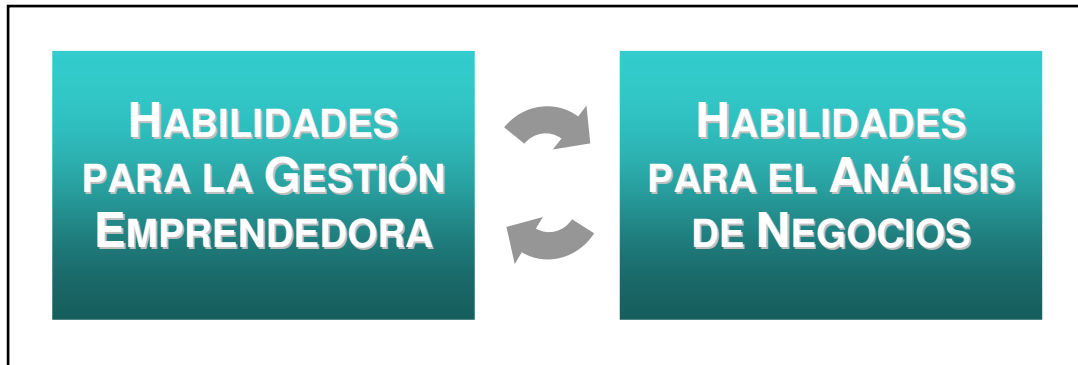


Figura 1: Dominios de aprendizaje abordados en el Programa.

CONTENIDOS

A continuación se describen los contenidos tratados en la materia:

DOMINIO DE HABILIDADES ANALÍTICAS DE NEGOCIOS: En este dominio se trabajará en la adquisición de herramientas conceptuales para el análisis estratégico de negocios, los participantes adquirirán competencias analíticas en los siguientes ámbitos:

- **Unidad 1. Perspectiva Estratégica:** análisis de sectores, segmentos, fuentes de ventaja y definiciones estratégicas.
- **Unidad 2. Perspectiva de Marketing:** análisis del mercado y determinación de alcance de mercado y de producto, diseño de propuesta de valor. Generación de ventajas competitivas.
- **Unidad 3. Perspectiva Operativa:** análisis de cadena de valor, procesos, capacidades y recursos a disponer. Estructura, sistemas y cultura.
- **Unidad 4 Plan de negocios:** análisis financiero del proyecto, elaboración de flujos de fondos.. Plan de negocios y resumen preliminar de negocios. Perspectiva Financiera. Factibilidad: comercial, tecnológica, económico-financiera y gerencial.

DOMINIO DE HABILIDADES PARA ACCIÓN EMPRENDEDORA: desde una perspectiva en la que se adjudica importancia central al rol lenguaje en la comunicación humana, las participantes cultivarán competencias pragmáticas en los siguientes ámbitos:



- **Unidad 6. Introducción a las habilidades emprendedoras:** Los límites de la perspectiva dominante. Los emprendedores exitosos. Habilidades del emprendedor. Negocios establecidos y negocios emergentes: formas de innovación. Relación entre tecnología, innovación y gestión. Oportunidades en mercados globales: La globalización y el cambio tecnológico. Análisis de las nuevas modalidades de competencia en los mercados globales. Cambio en la naturaleza del trabajo.
Introducción a las habilidades emprendedoras: Comunicación y lenguaje: Concepción tradicional de la comunicación humana. Nueva concepción del fenómeno humano y la comunicación. El escuchar: Oír e interpretar. *La organización y los negocios como redes de conversaciones recurrentes.* Transparencia, quiebre y diseño organizacional. Actos lingüísticos básicos. Observaciones, declaraciones, ofertas, pedidos y promesas. Conversaciones para la acción. Reclamos, disculpas y recompromisos.
- **Unidad 7. Lectura del Mercado:** Habilidad para leer el mundo. Necesidades y preocupaciones. Escuchar preocupaciones y prácticas de los clientes como oportunidad para agregar valor.
- **Unidad 8. Innovación flexible:** Identificar insatisfacciones (anomalías) en las prácticas del cliente como puntos de partida para la innovación. Habilidades para el cambio histórico: apropiación cruzada, articulación y reconfiguración. Habilidades para la construcción de identidad.
- **Unidad 9. Diseño de procesos:** entender los procesos de negocios como redes de compromisos centrados en la satisfacción del cliente. El átomo básico del trabajo humano: el compromiso.

BIBLIOGRAFÍA

DOMINIO DE HABILIDADES ANALÍTICAS DE NEGOCIOS:

GRANT, R.M. "CONTEMPORARY STRATEGY ANALYSIS", BLACKWELL PUBLISHERS INC., 1998.

HAMEL, G., "LEADING THE REVOLUTION", HARVARD BUSINESS SCHOOL PRESS, 2000.

HAMEL, G., Y PRAHALAD, C., "COMPITIENDO POR EL FUTURO", ARIEL, 1995. (ORIGINAL EN INGLÉS DE 1994).

HAX, A.C., Y WILDE II, D.L., "EL PROYECTO DELTA", NORMA, COLOMBIA, 2003. (ORIGINAL EN INGLÉS DE 2001).





MARKIDES, C., "EN LA ESTRATEGIA ESTÁ EL ÉXITO", HBS PRESS – NORMA, 2000.

PORTER, M., "VENTAJA COMPETITIVA", CECOSA, 1987.

PORTER, M., "ESTRATEGIA COMPETITIVA", CECOSA, 1982.

TREACY, M., AND WIERSEMA, F., "THE DISCIPLINE OF THE MARKET LEADERS", READING, MA: ADDISON-WESLEY, 1995.

TUSHMAN, M. L., AND CHARLES O'REILLY III, "WINNING THROUGH INNOVATION", 1997.

TERRAGNO, D. Y LECUONA, M. L., "CÓMO ARMAR UN PLAN DE NEGOCIOS", , MERCADO, 1999.

DOMINIO DE HABILIDADES PARA ACCIÓN EMPRENDEDORA:

ARNAL LOSILLA, J.C, COORD., "CREACIÓN DE EMPRESA: LOS MEJORES TEXTOS", ARIEL, BARCELONA, 2003.

BIDHÉ, A. , IN "HARVARD BUSINESS REVIEW ON ENTREPRENEURSHIP", HARVARD BUSINESS SCHOOL PRESS, 1999;

BIDHÉ, A. , "THE ORIGIN AND EVOLUTION OF NEW BUSINESS", OXFORD UNIVERSITY PRESS, INC., USA, 2000.

CARDOZO, A.P., Y CHISARI, O.O., ED., "ENTREPRENEURSHIP", TEMAS-UADE, Bs. As., 2004.

CHRISTENSEN, C., "EL DILEMA DE LOS INNOVADORES", GRANICA 1999.

ECHEVERRÍA, R., "ONTOLOGÍA DEL LENGUAJE", GRANICA, 1994.

FLORES, F., "INVENTANDO LA EMPRESA DEL SIGLO XXI", GRANICA, 1989.

FLORES, F., "CREANDO ORGANIZACIONES PARA EL FUTURO", GRANICA, 1994.

FLORES, F., "PROMESAS, CONFIANZA E IDENTIDAD", PAPER ELECTRÓNICO, WWW.ELCLUB.NET.

FLORES, F "CAMBIOS Y PREOCUPACIONES", PAPER ELECTRÓNICO, WWW.ELCLUB.NET.

FLORES, F., "UNA CRISIS EN EL LIDERAZGO", PAPER ELECTRÓNICO, WWW.ELCLUB.NET.

FLORES F., "CONFIANZA Y SOLIDARIDAD EN EL MUNDO QUE VIENE", XXII ENCUESTRO NACIONAL DE LA EMPRESA ENADE 2000, SANTIAGO DE CHILE.

FLORES, F, DREYFUS, H., AND SPINOSA, C., "DISCLOSING NEW WORLDS: ENTREPRENEURSHIP, DEMOCRATIC ACTION AND SOLIDARITY", THE MIT PRESS, 1997.





- FLORES, F., Y GRAY, J., "EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR Y LA VIDA WIRED: EL TRABAJO EN EL OCASO DE LAS CARRERAS", PAPER ELECTRÓNICO, WWW.ELCLUB.NET. (2000)
- FLORES, F., Y VARELA, F., "EDUCACIÓN Y TRANSFORMACIÓN", 1994, PAPER ELECTRÓNICO, WWW.ELCLUB.NET.
- FREIRE, A., "PASIÓN POR EMPRENDER: DE LA IDEA A LA CRUDA REALIDAD", AGUILAR, BS. AS., 2004.
- GOLEMAN, D., "LA INTELIGENCIA EMOCIONAL", VERGARA, 1996. (ORIGINAL EN INGLÉS DE 1995).
- HAMEL, G., Y PRAHALAD, C., "COMPITIENDO POR EL FUTURO", ARIEL, 1995. (ORIGINAL EN INGLÉS DE 1994).
- JURVETSON, S., "THE NEW CONVERGENCE: INFOTECH, BIOTECH AND NANOTECH", [HTTP://WWW.DRAPERVC.COM](http://WWW.DRAPERVC.COM)
- KOFMAN, F., "METAMANAGEMENT", GRÁNICA, 2001.
- LUCAS, J.C., "HACIA UN MANAGEMENT POSTCARTESIANO: I. CONOCIMIENTO, INNOVACIÓN Y LENGUAJE", BOLETÍN DE LECTURAS SOCIALES Y ECONÓMICAS, SEPTIEMBRE 2003.
- MATURANA, H. Y VARELA, F., "EL ARBOL DEL CONOCIMIENTO", DEBATE, 1990.
- NONAKA, I., Y TAKEUSHI, H., "LA ORGANIZACIÓN CREADORA DE CONOCIMIENTO", OXFORD, 1999. (ORIGINAL EN INGLÉS DE 1995);
- SENGE, P., "LA QUINTA DISCIPLINA", GRANICA, 1992.
- SOLOMON, R., AND FLORES, F., "BUILDING TRUST: IN BUSINESS, POLITICS, RELATIONSHIPS AND LIFE", OXFORD, 2001.
- STANLEY WILLIAMS, R., "TECHNOLOGICAL WAVES FOR THE NEXT 20 YEARS", TNTY FUTURES, [HTTP://WWW.NEXT20YEARS.COM](http://WWW.NEXT20YEARS.COM).
- TETENBAUM, T., "SHIFTING PARADIGMS: FROM NEWTON TO CHAOS", ORGANIZATIONAL DYNAMICS, SPRING 1998, PAG. 21-32.
- WINOGRAD, T., AND FLORES F., "UNDERSTANDING COMPUTERS AND COGNITION", ADDISON-WESLEY, 1986.





METODOLOGÍA DE EVALUACIONES PARCIALES Y FINALES

La materia implica la aprobación de:

- Un exámen parcial, que se corresponde con los dominios mencionados.
- La realización y aprobación de un trabajo práctico (proyecto emprendedor) en equipos (de 6 personas como máximo), que podrán inscribirse en conjunto para la materia o formarse al inicio de la misma. La realización de este trabajo se desarrollará durante toda la cursada e involucra trabajos escritos y presentaciones orales parciales y una presentación oral final. Los alumnos recibirán *coaching* de sus proyectos.

Los alumnos que superen la calificación de 4 puntos aprueban la cursada y deberán rendir un examen final. Los alumnos que superen los 7 puntos rendirán un examen final restringido a temas específicos a fortalecer.

