



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

2021 - Año del Bicentenario del Paso a la Inmortalidad del Héroe Nacional General Martín Miguel de Güemes

RES. CD ECO N°

423-21

EXPTE. N° 6562/21

Salta,

17 8 NOV 2021

VISTO: La presentación obrante desde fojas 1 a 13, mediante la cual la Profesora Paola Guardatti eleva para su consideración y aprobación el Proyecto de Prácticas Docentes propuesto por alumnas de la carrera Profesorado en Ciencias Económicas, que serán realizadas con modalidad virtual, en el marco del Módulo III: La Práctica Educativa; y,

CONSIDERANDO:

Que el presente proyecto de capacitación tiene como propósitos: acompañar en el proceso de aprendizaje y puesta en práctica, impartir saberes, técnicas y habilidades a fin de que el alumno pueda desarrollar una mente estratégica. Motivar a los emprendedores. Promover el análisis de situaciones verdaderas del mundo de los negocios. Capacitar en la formulación y gestión de modelos de negocios para el desarrollo de sus emprendimientos independientes, entre otros.

Que el presente proyecto está destinado a emprendedores y personas que deseen emprender.

Que el Reglamento de las Prácticas Docentes aprobado por Res. CD ECO N° 162/21, establece que el desarrollo de las mismas se podrá formalizar mediante propuestas de capacitación.

Que por Res. CS N° 63/2020 prorrogada por las Res. CS N° 069/2020, CS N° 83/2020, CS N° 84/2020, CS N° 104/2020, CS N° 129/20, CS N° 131/20, CS N° 132/20, CS N° 167/2020, CS N° 168/20, CS N° 189/20, CS N° 190/20, R-N° 0001-2021 y R-N° 168/2021, se suspenden las actividades académicas y administrativas y se promueven las medidas preventivas por el COVID 19 en todo el ámbito de la Universidad Nacional de Salta y se recomienda, a las autoridades de cada Unidad Académica, se atienda los aspectos funcionales, administrativos y operativos esenciales de la Universidad con la disposición y afectación de guardias y/o equipos de emergencia en el contexto de la emergencia sanitaria, promoviendo la sanción de protocolos específicos destinados a una progresiva recuperación de la actividad presencial.

Que por Res. APN-ME 104/20, el Ministerio de Educación de la Nación recomienda a las instituciones de educación superior adecuar las condiciones en que se desarrollan las actividades académicas presenciales en el marco de situación de emergencia mundial.

Que la Dirección de Posgrado y Recursos Propios emitió el informe que obra a fojas 17.

Que la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria de esta Unidad Académica, aconseja de fs. 18 a 20 la aprobación del Proyecto de Práctica Docente propuesto.

Que el Consejo Directivo en su Reunión Ordinaria N° 14/21 celebrada virtualmente por Plataforma Zoom el día 09.11.2021, aprobó el dictamen de la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria.





2021 - Año de Homenaje al Premio Nobel de Medicina Dr. César Milstein
2021 - Año del Bicentenario del Paso a la Inmortalidad del Héroe Nacional General Martín Miguel de Güemes

RES. CD ECO N° 423-21
EXPTE. N° 6562/21

POR ELLO, en uso de las atribuciones que le son propias,

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y SOCIALES**

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Autorizar el Proyecto de Prácticas Docentes con modalidad virtual a cargo de las alumnas de la carrera Profesorado en Ciencias Económicas, a dictarse en el marco del Módulo III: La Práctica Educativa, que obra como Anexo I de la presente y se detalla a continuación:

Alumnos	Propuesta	Destinatarios
Cruz, María Macarena DNI: 34.084.536	"Emprende el negocio de tus sueños"	Emprendedores y personas que deseen emprender.
Wayar, Andrea Yanina del Milagro DNI: 37.419.483		

ARTICULO 2°.- Establecer que la Prof. Paola Guardatti y la Cra. María Rosa Panza de Miller, tendrán a su cargo la coordinación, seguimiento y supervisión de los módulos.

ARTICULO 3°.- Publíquese en el Boletín Oficial de la Facultad y hágase saber a las alumnas que dictarán el curso, a la Dirección de Posgrados, Dirección de Informática, a la Prof. Paola Guardatti y a la Cra. María Rosa Panza, para la toma de conocimiento y demás efectos.

MELG

MELG/db

Esp. Teodolina I. Zuviria
Sec. de Investigación y Extensión
Fac. de Cs. Económicas, Jcs. y Soc. - UN



Esp. ANGÉLICA ELVIRA ASTORCA
VICE DECANA
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa

ANEXO – EXPTE. 6562/21

423-21



PROYECTO DE PRÁCTICA DOCENTE

Curso: “Emprende el negocio de tus sueños”

*“Si no trabajas por tus sueños,
alguien te contratará para que trabajes por los suyos”
Salta, 2021*

Lic. en Administración Cruz, María Macarena
Lic. en Administración de Empresas Wayar, Andrea Yanina

Universidad Nacional de Salta

Facultad de Ciencias Económicas Jurídicas y Sociales
Profesorado en Ciencias Económicas

Salta, 2021



PRESENTACION DE LA PROPUESTA

Muchas personas emprenden en busca de independizarse y lograr una estabilidad económica, con el deseo de ser sus propios jefes y movilizados por la elevada tasa de desempleo (tanto del sector público como privado) que estamos afrontando en estos momentos. También están aquellos soñadores y valientes que quieren tener un negocio propio y de vivir de lo que aman hacer. Sin embargo, la mayoría no tienen los conocimientos suficientes para tener, sostener y/o hacer crecer un negocio y fracasan al poco tiempo por no formar una base estratégica sólida.

No podemos dejar de lado que emprender siempre significó un desafío, más aún hoy, teniendo en cuenta el contexto socioeconómico que estamos atravesando a nivel mundial como consecuencia del COVID-19, en donde sobresale la incertidumbre, que desafía a los emprendedores a buscar la manera de adaptarse a los bruscos cambios.

Con esta propuesta queremos brindar herramientas para que los emprendedores fortalezcan sus capacidades y habilidades para la optimización en la toma de decisiones durante el desarrollo de su emprendimiento. Se procura que el emprendedor pueda desarrollarse de forma eficiente en todas las áreas de un negocio, aproximándolo a las esferas del conocimiento, favoreciendo el desarrollo de sus actividades, en el marco de un aprendizaje recíproco.

De esta manera, con las herramientas brindadas, el *networking* y el asesoramiento por parte nuestra desde del curso de capacitación, se brindaría mayor viabilidad, seguridad, confianza y enfoque tanto a los emprendimientos en marcha como a aquellos proyectos o ideas de negocio aún por desarrollar, buscando favorecer el desarrollo y crecimiento sostenible del negocio y el crecimiento económico del país, promoviendo la generación de empleos.

ORIGEN Y FUNDAMENTACION

Los emprendimientos y las Pymes son el motor de desarrollo económico de un país ya que generan puestos de trabajo genuinos y han brindado mejores condiciones de vida a muchas familias.

Sin embargo, según una encuesta de CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa) el 70% de los emprendimientos fracasa antes de los tres años de vida y según nuestra experiencia laboral asesorando a emprendedores y dueños de empresas y nuestros estudios, consideramos que a pesar de que sean muchos los factores que conllevan a esto, podemos decir que en general se debe a la falta de un modelo de negocio y la mala gestión del emprendimiento.

No generar un modelo de negocio antes de desarrollar el proyecto es un error crítico que comete el emprendedor, esto puede ser por ignorancia del mismo. La importancia de capacitarse para profesionalizar el negocio permitirá afrontar los diversos escenarios, anticiparse a las posibles fallas comprendiendo las debilidades y fortalezas del proyecto en todas sus áreas y procesos, ahorrándose dinero y tiempo. Es decir, es necesario que el emprendedor conozca su negocio, le dé un enfoque serio logrando no solo la calidad



del producto o servicio que brinda sino también un mayor control mediante la estandarización de las operaciones, una gestión integral y la planificación de acciones.

Argentina no es un país que impulsa el desarrollo de Pymes como en otros países, pero queremos destacar ciertas cualidades o características que están presentes en los argentinos, como su creatividad, la persistencia y la adaptabilidad a los constantes cambios, resultado de nuestra historia. Además, hoy hay una "moda emprendedora" tal vez motivada para sobrevivir o cambiar un mal empleo o por la pasión de encontrar ideas y la emoción de querer convertirlas en un proyecto empresarial. Lo que nos lleva a creer factible la apertura de nuevos emprendimientos, o el crecimiento de aquellos que aún no se animan a dar el salto o no saben cómo hacerlo.

Creemos que está en nuestro poder crear lo que soñamos, pero sabemos que el camino puede volverse difícil y una montaña rusa emocional, porque también lo pasamos y porque lo vemos a diario. Es por eso que en este curso compartiremos herramientas, metodologías y modelos para que puedan valerse de ellos a la hora de emprender, potenciando su emprendimiento y potenciándose como emprendedor.

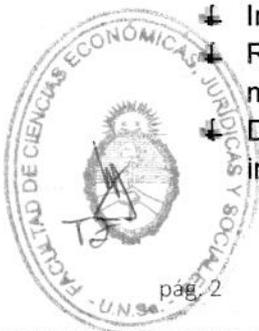
Como se mencionó, emprender tiene sus beneficios, pero es todo un reto y con el fin de evitar que muchos fracasen en el intento, teniendo presente la importancia de aventurarse en el vertiginoso mundo emprendedor, decidimos brindar conocimientos básicos y estratégicos a todos aquellos que deseen concretar sus ideas de negocios sobre una base estratégica más firme, evitando la constante improvisación, intuición e impulsividad que se usa para emprender.

PROPÓSITOS

- ✚ Acompañar en el proceso de aprendizaje y puesta en práctica para que el alumno se sienta confiado y seguro.
- ✚ Impartir saberes, técnicas y habilidades a fin de que el alumno pueda desarrollar una mente estratega.
- ✚ Motivar a los emprendedores y enseñarles que el fracaso también es parte del aprendizaje.
- ✚ Promover el análisis de situaciones verdaderas del mundo de los negocios a fin de introducir a los alumnos en ese mundo.
- ✚ Proponer en las clases prácticas, exposiciones y debates permanentes con el fin de enriquecer el trabajo de campo final.
- ✚ Capacitar a los emprendedores para la formulación y gestión de modelos de negocios para el desarrollo de sus negocios independientes

OBJETIVOS

- ✚ Internalizar la dinámica de la planificación estratégica y modelos de negocios
- ✚ Reconocer la importancia de la planificación y de las alianzas necesarias en el mundo emprendedor.
- ✚ Desarrollar las capacidades de trabajo en red de los emprendedores y la innovación en la prestación de sus servicios o productos.



- ✚ Analizar casos de emprendedores del mercado local e internacional como antecedentes.
- ✚ Desarrollar habilidades para definir e implementar estrategias que maximicen el valor de un negocio.
- ✚ Diferenciar los conceptos propósito, visión y misión.
- ✚ Aprender a determinar el punto de equilibrio.
- ✚ Entender que los números son una información valiosa para la toma de decisiones.

DESTINATARIOS

Este curso está destinado a aquellas personas que tengan la motivación de desarrollar su vida laboral y económica de manera independiente, es decir todos aquellos que tengan una idea de negocio clara o se encuentren emprendiendo pero que les está costando diferenciarse del mercado y/o no alcanzan el nivel de rentabilidad deseado.

CONTENIDOS

MODULO 1: Emprendedurismo

- a- Introducción al emprendedurismo. Decisión de emprender. Porqué y para qué emprender. fracasos de emprendedores. Casos de éxito.
- b- Generación de ideas. Innovación y creatividad. Aprendizaje validado vs. Ideas preconcebidas.
- c- Propósito. Ikigai. Visión. Misión. Valores.

MODULO 2: Modelo de Negocios

- a- Modelo de negocio vs Plan de negocio. Diseño del modelo. Estructura del plan de negocio.
- b- Producto vs Servicios. Definiciones
- c- Enfoques para crear productos o servicios.
- d- Clientes. Customer Development (Desarrollo de cliente). Cliente ideal o público objetivo.
- e- Propuesta de valor. Definición. Lienzo propuesta de valor. Comunicación de la propuesta.
- f- Validar la idea de negocio. Producto mínimo y viable (PMV)
- g- Modelo de negocio CANVAS. Lean Canvas. Diseño del modelo Canvas

MODULO 3: Los números son información valiosa

- a- Importancia de los Números. Toma de decisiones
- b- Estructura de costos. Costos fijos. Costos variables. Costos ocultos
- c- Determinación de precios. Precio vs valor. Precio estratégico. Pricing
- d- Ganancias. Utilidad bruta. Utilidad neta. Determinación del Punto de Equilibrio.
- e- Inventarios. Gestión de stock.



MODULO 4: Planificación estratégica

- a- Planificación vs Improvisación. Beneficios de la planificación.
- b- La administración estratégica. Beneficios de un enfoque estratégico. Proceso de planificación estratégica y sus etapas.
- c- Objetivos. Características. Tipos de objetivos. Metodología SMART.
- d- Estrategia. Concepto. Estrategias de negocio. Formulación de la estrategia

SIGNIFICACION DE LOS CONTENIDOS

Los contenidos contemplan las tres significatividades mencionadas por Steiman (2008) En primer lugar, hacemos mención a la significatividad psicológica ya que los destinatarios de este curso asistirán con ciertas nociones previas como "ganancia, mercado, estrategia, entre otros", útiles para hacer que los contenidos nuevos que les brindaremos como por ejemplo "Planificación estratégica", "modelo de negocio", "Pricing" se conviertan en saberes apropiados y disponibles para comprender el arte de emprender.

Significatividad lógica ya que se brindará una introducción a los conceptos claves para emprender con éxito como "margen de utilidad bruta y neta", se trabajará sobre la identificación y distinción de otro concepto clave como "costos fijos y costos variables"

Y finalmente significatividad social ya que todos los contenidos brindados serán útiles para ser aplicados en el desarrollo de los emprendimientos con el fin de que estos impacten positivamente aumentando la calidad de vida de muchas familias, generando puestos de trabajo genuinos y contribuyendo al desarrollo de la economía tanto local como nacional.

METODOLOGIA DE TRABAJO

El dictado de los contenidos será de forma 100% virtual, dadas las circunstancias sanitarias que atravesamos mundialmente, haciendo uso de herramientas digitales para llevar a cabo las clases y las actividades propuestas logrando una conexión simultanea entre las docentes y los participantes.

Los contenidos serán dados durante trece encuentros, dos veces a la semana (miércoles y viernes), de 2 horas cada uno aproximadamente, en donde se alternarán diversas estrategias didácticas virtuales como los multimedios, enseñando contenidos mediante el uso de presentaciones digitales, videos, charlas TEDX, entre otros. El último encuentro será de presentación de proyecto de negocio de cada alumno para que todos lo conozcamos y visualicemos su avance, motivando a que siga por el camino emprendedor, generando energía positiva y sinergia.

Como estrategia de enseñanza se dictarán clases expositivas, valiéndose del modelo de exposición y discusión, desarrollando conceptos fundamentales de cada tema, pero en general la estrategia estará alineada a una orientación de aprendizaje por descubrimiento porque no hay una sola manera de emprender o gestionar un negocio. Además, se utilizarán herramientas como el ejemplo y la analogía con el propósito de



adaptar el contenido teórico-técnico y que pueda ser comprendido con facilidad (trasposición didáctica). En todas las clases los alumnos podrán ser partícipes, motivándolos con el uso de la gamificación y las experiencias de otros emprendedores, incentivando el diálogo y el interrogatorio didáctico, con el fin de conseguir mejores resultados, ya sea para absorber mejor algunos conocimientos o mejorar alguna habilidad necesaria para emprender como por ejemplo la habilidad comunicativa, capacidad de negociación, creatividad, entre otras.

También se hará uso de organizadores gráficos y recursos visuales para atraer la atención del alumno, presentaciones teóricas y experiencias prácticas para lograr una integración y adquisición del conocimiento, valorando los saberes y experiencias previas de los participantes e incentivando la reflexión y los distintos puntos de vista, porque se aprende relacionando conocimientos nuevos con conocimientos previos; y de este modo, se construye el aprendizaje significativo (Anijovich; Mora, 2010)

Se dictarán los contenidos teóricos y de forma simultánea se pretende su aplicación mediante el uso y resolución de ejercicios, situaciones problemáticas, trabajos prácticos y análisis de casos, según se quiera enseñar un procedimiento, resolver un problema contextualizado en una realidad en torno a ciertas hipótesis que oriente la búsqueda de soluciones y tomas de decisiones, se busque promover el análisis y hacer que el alumno elabore un informe fundamentando los procedimientos seleccionados para su resolución evitando la aplicación mecánica e instrumental o para favorecer la actividad comprensiva realizando un análisis profundo de un caso (Steiman, 2008) respectivamente, promoviendo así el uso significativo de los conocimientos brindados, buscando que los participantes demuestren lo aprendido a través de diversas técnicas participativas, con el fin de favorecer el proceso de enseñanza y aprendizaje. Los alumnos en estos casos prácticos trabajarán en grupos reducidos para fortalecer el trabajo en equipo, pensamiento crítico y aprendizaje cooperativo haciendo uso del material teórico. Pero los trabajos prácticos que se dé en cada módulo deberán presentarse de manera individual.

Conjuntamente, durante el dictado del curso se invitará a otros emprendedores para que cuenten su experiencia y compartan sus estrategias, ya que es una forma de visibilizar casos reales en primera persona.

Asimismo, acompañaremos con guías de lecturas en todo el dictado del curso para orientar y acompañar al alumno fuera del aula teniendo en cuenta que quizás las temáticas sean nuevas para los mismos o no estén acostumbrados a trabajar con textos que puedan resultar complejos a la vez que resultar útiles (Steiman, 2008).

Comunicación docente - alumno: Además de las clases virtuales por la plataforma Zoom, se pondrá a disposición de los alumnos un espacio asincrónico utilizando el servicio web educativo Classroom de Google donde compartiremos material teórico y práctico, un foro de debate y la dirección electrónica de las docentes para realizar consultas o para sacarse todas las dudas existentes del cursado. A través de esta última plataforma los estudiantes harán entrega de los trabajos prácticos y del proyecto final de su emprendimiento en las fechas indicadas para su presentación.



423-21

La metodología y estrategia propuesta para el desarrollo del curso, consideramos que es la adecuada porque tomamos al alumno como sujeto activo y responsable de la construcción, deconstrucción y reconstrucción de su aprendizaje. La clase expositiva es una estrategia de enseñanza directa en la que la información que el docente suministra está organizada en una estructura lógica y coherente para tratar de asegurar que los estudiantes comprendan (Anijovich; Mora, 2010) y seguiremos el modelo de exposición y discusión para superar la deficiencia de la comunicación en un solo sentido como lo era su forma tradicional. Además, usaremos la estrategia de exploración y descubrimiento para que los alumnos se sumerjan tanto en la indagación de los nuevos contenidos como en los modos de aprenderlos y para que no naufraguen, nosotras como docentes guiaremos sus procesos de búsqueda. Pero no solo la usaremos para el aprendizaje de conceptos sino también para la creación de sus propios emprendimientos, así ayudaremos a la construcción del conocimiento. (Anijovich; Mora, 2010).

AMBITO DE LA PRÁCTICA

Este proyecto de práctica docente se desarrollará en la Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad Nacional de Salta de manera virtual a través de la plataforma Zoom.

CRONOGRAMA

Clase	Contenido	Semana/Mes
1	Presentación del curso. Modulo I. Introducción al emprendedurismo. Porqué y para qué emprender. Fracazos de emprendedores. Casos de éxito. Generación de ideas. Innovación y creatividad. Aprendizaje validado vs. Ideas preconcebidas.	4° de Octubre 2021
2	Módulo I. Propósito. Ikigai. Visión. Misión. Valores.	4° de Octubre 2021
3	Módulo II. Modelo de negocio vs Plan de negocio. Diseño del modelo. Estructura del plan de negocio. Producto vs Servicios. Definiciones y enfoques.	1° de Noviembre 2021
4	Módulo II. Clientes. Customer Development (Desarrollo de cliente). Cliente ideal o público objetivo.	1° de Noviembre 2021
5	Módulo II. Propuesta de valor. Definición. Lienzo propuesta de valor. Comunicación de la propuesta. Validar la idea de negocio. Producto mínimo y viable(PMV)	2° de Noviembre 2021
6	Módulo II. Modelo de negocio CANVAS. Lean Canvas. Diseño del modelo Canvas. Taller de Modelo de negocio Canvas.	2° de Noviembre 2021
7	Módulo III. Importancia de los Números. Toma de decisiones. Estructura de costos. Costos fijos. Costos variables. Costos ocultos. Determinación de precios. Precio vs valor. Precio estratégico. Pricing.	3° de Noviembre 2021



8	Módulo III. Ganancias. Utilidad bruta. Utilidad neta. Determinación del Punto de Equilibrio. Inventarios. Gestión de stock.	3° de Noviembre 2021
9	Módulo III. Clase práctica del módulo 3.	4° de Noviembre 2021
10	Módulo IV. Planificación vs Improvisación. Beneficios de la planificación. La administración estratégica. Beneficios de un enfoque estratégico. Proceso de planificación estratégica y sus etapas.	4° de Noviembre 2021
11	Módulo IV. Objetivos. Características. Tipos de objetivos. Metodología SMART. Estrategia. Concepto. Estrategias de negocio. Formulación de la estrategia.	5° de Noviembre 2021
12	Módulo IV. Taller de Plan Estratégico.	1° de Diciembre 2021
13	Presentación del proyecto de negocio de cada participante.	2° de Diciembre 2021

EVALUACION DE LA ENSEÑANZA Y DE LOS APRENDIZAJES

En el momento de inscripción al cursado, se hará llenar un formulario (con la herramienta google forms) con preguntas para realizar previamente un diagnóstico que nos permita identificar la situación en que se encuentra el/la emprendedor/a, sus problemáticas, sus conocimientos previos en el mundo de los negocios. Se recogerá dicha información para luego proceder al dictado de los contenidos teniendo presente las dificultades de los alumnos para adaptar los mismos, las actividades a realizar y las estrategias didácticas a ellos (Steiman, 2008).

La evaluación se centrará en los aprendizajes con el fin de dar seguimiento al proceso de los emprendedores y buscar la manera de que ellos reflexionen sobre su propio progreso durante el cursado, permitiéndonos mejorar nuestra práctica docente.

Teniendo en cuenta lo que plantea Anijovich y Cappelletti (2017) la evaluación se armara desde un enfoque formativo ya que se pretende identificar las debilidades y fortalezas del aprendizaje de los alumnos. Consideramos que es la forma para valorar el avance en los aprendizajes y mejorar la enseñanza, tomando así los errores como parte del proceso de aprendizaje y no como fracasos. Además, nos permitirá reflexionar constantemente sobre los criterios de evaluación y los aprendizajes esperados, siguiendo de cerca la planificación para ver si se está realizando de acuerdo con lo planeado

Los trabajos prácticos, resolución de ejercicios, análisis de casos, entre otros, serán tenidos en cuenta al igual que la participación en los encuentros a la hora de evaluar tanto el progreso del alumno como así también nos permitirá autoevaluarnos como docentes para saber si realmente la propuesta de esas actividades se condice con los criterios de evaluación planteados. Se considerará la asistencia como indicador para la



evaluación del curso en sí, como parámetro para visibilizar el impacto que tendrá el mismo en los asistentes.

Estos aspectos, entre otros, se tendrán en cuenta a través del enfoque formativo con el fin de re direccionar la enseñanza en caso de ser necesario.

Siguiendo lo que plantea Steiman, J. (2008) para la acreditación de los saberes se detallan los criterios e instrumentos que se usarán durante el dictado del curso, los mismos no serán calificados con una escala numérica.

Como instrumento de evaluación se propone el de proyectos (informe de investigación) ya que permitirá evaluar las capacidades de integración, creatividad y proyección permitiendo de esta manera, obtener resultados concretos al aplicar sus conocimientos.

Siguiendo los procesos para contribuir a la mejora continua y el alcance de los objetivos planteados anteriormente, se tendrán en cuenta un abanico de posibilidades detallados a continuación, que nos permitirá visualizar si los estudiantes lograron comprender los contenidos planteados. Se procederá de la siguiente forma:

- Realizar ejercicios prácticos por temas, de tipo de producción cuando las respuestas no sean únicas y de extensión variable y del tipo de selección cuando la respuesta sea una sola y concisa, para evaluar los conocimientos y habilidades que el alumno/a tiene.
- Se realizarán talleres prácticos para poner en práctica lo aprendido hasta el momento o en alguna clase en particular.
- Se utilizará la técnica de observación para evaluar aspectos emocionales y mentales que están presentes en el gen emprendedor, a través de la participación en clase y en los foros o actividades que se den para realizar en el domicilio.
- La autoevaluación y evaluación de pares también estará presente en la medida en que los alumnos deberán evaluar sus producciones y la de sus compañeros, a través de opiniones y debates.
- Al finalizar el curso cada alumno deberá presentar una propuesta (la misma se ira llevando a cabo durante todo el cursado) que integre los conceptos teóricos-prácticos desarrollados durante los encuentros, adecuados a la idea de negocio o al negocio en marcha que tengan. Esto nos permitirá conocer las capacidades de integración, creatividad y vistas a futuro de los alumnos, además dicho proyecto no tendrá calificación numérica ya que su fin es que los alumnos obtengan resultados a partir del conocimiento para la futura toma de decisiones.

Para saber si se logró el cumplimiento de los propósitos se realizará un interrogatorio a los alumnos que asistan al cursado a través de cuestionarios sobre el desarrollo de las clases con el fin de poder valorar y modificar, en caso de ser necesario, la propuesta de la práctica docente.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Participación activa de los alumnos durante el dictado del curso
- Participación colaborativa en las actividades grupales



- Desarrollo de habilidad comunicativa
- Capacidad de análisis de casos y mente estratega
- La creatividad
- La planificación estratégica y la organización
- Capacidad para gestionar un emprendimiento y tomar decisiones
- Presentación en tiempo y forma de los trabajos prácticos y tareas.

REQUISITOS PARA LA ACREDITACION DEL CURSO

- ✓ Asistencia del 80% a las clases virtuales
- ✓ 100% de los trabajos prácticos presentados en tiempo y forma y aprobados

RECURSOS

Económicos

- ✓ Los gastos necesarios para la preparación y realización de esta propuesta de práctica docente
- ✓ El uso de internet para llevar a cabo el dictado del curso

Humanos

- ✓ Docentes del Profesorado en Ciencias Económicas y Jurídicas, como guías durante la realización de este proyecto.
- ✓ Emprendedores invitados a disertar sus experiencias en el mundo de los negocios.
- ✓ Participantes oyentes, futuros emprendedores.
- ✓ Disertantes de los contenidos del curso que se brindará.

Materiales

- ✓ Computadoras
- ✓ Manuales para el armado de contenido
- ✓ Libros digitales
- ✓ Herramientas y plataformas digitales para desarrollar los contenidos
- ✓ Correo electrónico

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA Y RECOMENDADA PARA EL CURSADO

Trias de Bes, Fernando (2007). El libro negro del emprendedor. (15^a ed.) Ed. Empresa Activa

Cruz, Macarena (2020). E-book "Convierte tu pasión en un negocio"

Osterwalder, Alex (2011). Generación de modelos de negocio. España. Ed. Deusto



- Osterwalder, Alex (2015). Diseñando la propuesta de valor. Osterwalder, Alex. Diseñando la propuesta de valor
- Ries, Eric (2012). El método Lean Startup. España. Ed. Deusto
- Maurya, Ash (2012). Running Lean. Ed. O'Reilly Media, Inc.
- Faga, A. (2000): Cómo profundizar en el Análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales. Bs.As.: Edit. Granica. -Giménez, C.M. y colaboradores (2006): Decisiones en la Gestión de costos para crear valor, Bs.As.: Editorial Errepar
- Backer, M.; Jacobsen, L. y Ramírez Padilla, D.N. (1983): Contabilidad de costos. Un enfoque administrativo para la toma de decisiones. Bs.As.: McGraw Hill.
- Horngren, C. T.; Datar, S.M.; Foster, G. (2007): Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. México: Pearson Educación.
- Yardin Amaro, (2013) Costos y Gestion. Ed. Buyatti.
- Mallo, C.; Kaplan, R.S.; Meljem, S. y Giménez, C. (2000): Contabilidad de Costes y Estratégica de Gestión. Madrid: Prentice Hall
- Hill, C.; Jones, G. & Schilling, M. (2015). Administración Estratégica. Teoría y casos. Un enfoque integral. (11ª ed.) D.F., México. Cengage Learning Editores SA de CV.
- Thompson, A.; Peteraf, M.; Gamble, J. & Strickland III. (2015) Administración estratégica. Teoría y casos. (19a. ed.). D.F., México. McGraw-Hill Interamericana Editores SA de CV.
- Jones Gareth R; Gorge Jennifer: Administración Contemporánea, ISBN 9701056248, Editorial Mc Graw Hill, Cuarta Edición: año 2006. Capítulo 1.
- Koontz, Harlod y Wehrich, Heinz. "Elementos de Administración – Un enfoque internacional". México D.F.: McGraw Hill Interamericana, 2007. Cap. 1 ("Administración: ciencia, teoría y práctica").
- Kotler P., Keller K. (2014). Dirección de Marketing, México: Pearson Educación SA. Lambin J. (1995). Marketing Estratégico. Madrid, España: Esic Editorial.
- Cruz, Macarena (2020). E-book "El secreto para llegar al corazón de tu cliente"



BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA PARA EL PROYECTO DE PRÁCTICA DOCENTE

Steiman, Jorge (2008). Más Didáctica en la Educación Superior. Buenos Aires, Argentina.

Anijovich, Rebeca; Mora, Silvia (2010). Estrategias de enseñanza: otra mirada al quehacer en el aula. Buenos Aires. Ed Aique Grupo editor.

Anijovich, Rebeca (2011). Evaluar para aprender: conceptos e instrumentos. Buenos Aires. Ed Aique Grupo editor.

Notas de cátedra (2020). Técnicas e instrumentos para realizar la evaluación del aprendizaje.

Anijovich, Rebeca; Cappelletti, Graciela (2017). La evaluación como oportunidad. Buenos Aires, Argentina. Ed. Paidós.

Feldman, Daniel; Palamidessi, Mariano (2001). Programación de la enseñanza universitaria: Problemas y enfoques. Buenos Aires, Argentina. Ed. Universidad Nacional de General Sarmiento.



Esp. Teodolina J. Zuviría
Sec. de Investigación y Extensión
Fac. de Cs. Económicas, Jcs. y Soc. - UN



Esp. ANGÉLICA ELVIRA ASTORICA
VICE DECANA
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa