



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA

CÓRDOBA, 10 JUN 2011

VISTO:

El Expte. de la Universidad Nacional de Córdoba N° 0020951/2011, por el cual la Escuela de INGENIERÍA INDUSTRIAL solicita autorización para el dictado de curso "DIPLOMATURA EN CREACIÓN DE EMPRESAS", de 140 horas de duración; y

CONSIDERANDO:

Que el perfeccionamiento continuo implica actualizar permanentemente los conocimientos relacionados con las nuevas tecnologías, fundamentando nuevos criterios y requerimientos;

Que cuenta con el aval de la SECRETARÍA DE EXTENSIÓN a fs. 10 vta;

La autorización conferida por el H. Consejo Directivo, Texto Ordenado Resolución N° 1099 - T - 2009;

EL DECANO DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS, FÍSICAS Y NATURALES

RESUELVE:

Art. 1º.- Autorizar el dictado del Curso "DIPLOMATURA EN CREACIÓN DE EMPRESAS", de 140 horas de duración con evaluación final y autorizar el cobro de un arancel de PESOS TRES MIL CUATROCIENTOS (\$3.400,00) al público. Se podrá establecer descuentos para estudiantes, docentes y grupos de estudiantes pertenecientes a una misma empresa.

Art. 2º.- Designar como disertantes a;

- Lic. Edgardo DONATO
- Ing. Fernando Evaristo ANTÓN
- Ing. Fulvio Hernando ARIAS
- Ing. Eduardo BALDI
- Ing. Gabriel FRANCIOSI
- Lic. Marco LEONE
- Lic. Andrés PALLARO
- Lic. Martín PONCIO
- Lic. Nicolás RAMOS





UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA

- Lic. Gonzalo ROQUE

Art. 3º).- Aprobar el Programa de Actividades y Temario a desarrollar, que como ANEXO I forma parte de la presente resolución.

Art. 4º).- Designar como Tribunal Evaluador;

- Lic. Pablo VERDENELLI
- Lic. Andrés PALLARO
- Ing. Fernando ANTÓN
- Lic. Edgardo DONATO
- Ing. Fulvio ARIAS

Art. 5º).- Designar como Responsable Académico al Ing. Fulvio ARIAS y administrador de los fondos a la Secretaría de Extensión.

Art. 6º).- Deberá cumplimentarse lo establecido por la Ordenanza 4-HCS-95 y su modificatoria y la Resolución 307-HCD-96.

Art. 7º).- El Responsable Académico y Administrador de los Fondos elevará dentro de los treinta días de finalizado el Curso el informe Académico.

Art. 8º).- Autorizar el redictado de estos cursos de Diplomatura en los años sucesivos por tratarse de una actividad continua realizando los ajustes arancelarios que pudieran corresponder.

Art. 9º).- Dese al Registro de Resoluciones, comuníquese, dese cuenta al H. Consejo Directivo, comuníquese al Área Económico Financiera y gírense las presentes actuaciones a la Secretaría de Extensión a fin de notificar a los interesados.

Prof. Ing. DANIEL LAGO  
SECRETARIO GENERAL  
Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA



Prof. Ing. HECTOR GABRIEL TAVELLA  
DECANO  
Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales  
Universidad Nacional de Córdoba

RESOLUCION Nº 000748 -T-2011.-

U.N.C. FACULTAD DE C.E.F. Y N	Vpr/SADO
	Av. Vélez Sársfield 1600 5016 CORDOBA – República Argentina
	AREA OPERATIVA

## 1. PROGRAMA ANALÍTICO

### BLOQUE TEMÁTICO 1. DESARROLLO EMPRENDEDOR.

- **1.1. El Desarrollo Emprendedor**
  - Presentación de la Diplomatura y metodología de aprendizaje.
  - Presentación de los Participantes.
  - ¿Qué es el Desarrollo Emprendedor (Entrepreneurship)?
  - ¿Para qué el Desarrollo Emprendedor? Diferentes Impactos.
  - Concepto de Emprendedor.
  - Sistema y Proceso Emprendedor. Actores.
  - Creación de Empresas en Latinoamérica.
    - Características de las Empresas Dinámicas.
    - Perfil de los Emprendedores.

### BLOQUE TEMÁTICO 2. EL EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO COMO FACTOR CLAVE (COMPETENCIAS GENÉRICAS)

- **2.1. La Visión Emprendedora y su Poder Transformador**
  - Test MBTI.
  - Esquema Visión, Realidad y Acción.
  - Visión.
    - Modelos según distintos autores: Peter Senge, Stephen Covey, Rafael Echeverría y otros.
  - Visión Compartida.
  - Visión Personal.
- **2.2. Atributos y Competencias para Emprender**
  - Concepto y Test a los participantes.
  - Atributos según distintos autores.
  - Motivación para Emprender.
  - Proceso Emprendedor/Empresarial según distintos autores.
  - Competencias para Emprender.
  - Paradigma y Cambio.
- **2.3. y 2.4. Comunicación y Coaching I y II**
  - Relaciones efectivas y Comunicación.
  - Los Actos Lingüísticos.
  - El Arte de Comunicarse. Cuerpo, Lenguaje y Emoción.
  - Las Conversaciones en la Empresa.
  - Liderazgo y Comunicación. El Emprendedor como Coach.



- **2.5. Construcción de Equipos y Liderazgo en Acción (Entrenamiento Outdoor)**
  - Construcción de Equipos.
  - Liderazgo.
  - Coordinación de Acciones.
  - Confianza.
  
- **2.6. Administración de Recursos Personales. El Intraemprendedor**
  - Finanzas Personales.
  - Administración del Tiempo.
  - Equipos Intra-emprendedores.
  - Creando ámbitos emprendedores en la Empresa.

**BLOQUE TEMÁTICO 3. OPORTUNIDAD, MODELO Y PLAN DE NEGOCIO.  
(COMPETENCIAS ESPECÍFICAS)**

- **3.1. Tendencias y Oportunidades de Negocios**
  - Tendencias.
  - Ideas de Negocios. Creatividad.
  - Oportunidades de Negocios.
  
- **3.2.. Modelo de Negocio I**
  - El "Campo de Juego" del Emprendedor.
  - Las Empresas y la Creación de Nuevos Negocios.
  - La esencia y la Modalidad de Planes de Negocios.
  - Modelo de Negocios como corazón de un Plan.
  - Retomando las Oportunidades de Negocios.
  - Empezando. Estrategia y secuencia de trabajo.
  - Primeras definiciones del modelo de negocios a construir.
    - ¿Qué vendemos?
    - ¿A quién le vendemos?
    - ¿Cómo llegamos al Cliente?
  
- **3.3. Estrategia**
  - La Estrategia: los cimientos de la construcción del negocio.
  - Liderazgo Estratégico.
  - Planeamiento Estratégico.
  - Ventajas Competitivas y Comparativas.
  - Estrategias Genéricas de Porter.
  - Distintos Modelos de análisis:
    - Matriz FODA.
    - Modelo 5 Fuerzas de Porter.
    - Matriz BCG -Boston Consulting Group.
    - Otros.
  - Implementación.

Handwritten signature or initials.



- **3.4. Modelo y Plan de Negocio: Marketing**
  - Ubicación y análisis del mercado para nuestro negocio.
  - Demanda potencial, macrosegmento y segmentos específicos.
  - Análisis de la competencia actual y potencial.
  - Marketing en acción: Marketing Mix y Plan Comercial. Canales.
  
- **3.5. Modelo y Plan de Negocio: Producción y Logística**
  - Nuestro negocio por dentro: procesos de fabricación y servucción.
  - Decisiones de Producción. Costos y Productividad.
  - Logística.
  - Ejes críticos: tecnología, proveedores, instalaciones, alianzas, etc.
  
- **3.6. Modelo y Plan de Negocio: Capital Humano**
  - Perfiles necesarios y el ABC de la Selección.
  - Construyendo Equipos desde el primer día de trabajo.
  - Carrera y Capacitación.
  - Sistemas de Compensación.
  - Los Intraemprendedores.
  
- **3.7. Modelo y Plan de Negocios. Administración y Finanzas**
  - Flujos de Fondos Proyectados. Ingresos y Egresos.
  - Principales sistemas de evaluación de las finanzas de un Proyecto.
  - Fuentes de Financiamiento Inicial.
  - Aspectos Societarios, laborales e impositivos básicos.
  - Agenda administrativa básica para un negocio que se inicia.
  
- **3.8. Modelo de Negocios II**
  - Mejoras en la Definición del Modelo de Negocios.
    - ¿Qué vendemos?
    - ¿A quien le vendemos?
    - Organización Interna.
    - Resolver el encuentro con el Mercado Objetivo.
    - Rentabilidad.
    - Propuesta de Valor Diferente.
  - ¿En que aguas navegamos? Océanos Azules vs. Océanos Rojos.

**BLOQUE TEMÁTICO 4. INTEGRANDO LAS COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS**

- **4.1. Integración Final de la Diplomatura**
  - Ser Emprendedor. Competencias y la Construcción del Modelo de Negocios.
  - Mejoras finales al Modelo de Negocios en Equipo.
  - Cierre.

  
Prof. Ing. DANIEL LAGO  
SECRETARIO GENERAL  
Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA



  
Prof. Ing. HECTOR GABRIEL TAVELLA  
DECANO  
Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales  
Universidad Nacional de Córdoba