



**PROGRAMA ANALÍTICO**

**FACULTAD: INGENIERÍA**

**DEPARTAMENTO: TELECOMUNICACIONES**

**CARRERA: INGENIERÍA EN TELECOMUNICACIONES**

**PLAN DE ESTUDIO: 2010**

**MODALIDAD DE CURSADO: PRESENCIAL**

**ORIENTACIÓN: Radio Comunicaciones y Telecomunicaciones (E1)**

Servicio de Datos y Sistemas Multimediales (E2)

Microelectrónica para las Comunicaciones (E3)

**ASIGNATURA: PLAN DE NEGOCIOS**

**CÓDIGO: 0077**

**DOCENTE RESPONSABLE:**

NOMBRE	GRADO ACAD. MAX	CARGO	DEDICACIÓN
Enrique Alonso	Especialista en Recursos Humanos	Profesor Adjunto	Semi-Exclusiva

**EQUIPO DOCENTE:**

NOMBRE	GRADO ACAD. MAX	CARGO	DEDICACIÓN
Enrique Alonso	Especialista en Recursos Humanos	Profesor Adjunto	Semi-Exclusiva
Alexis Slepoy	Máster en Gestión de Servicios Tecnológicos y de Telecomunicaciones	Ayudante de Primera	Simple

**AÑO ACADÉMICO: 2019**

**CARÁCTER DE LA ASIGNATURA: OBLIGATORIA**

**RÉGIMEN DE LA ASIGNATURA: CUATRIMESTRAL**

**UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIO: 2DO. CUATRIMESTRE DE 5TO. AÑO CICLO PROFESIONAL**

**RÉGIMEN DE CORRELATIVIDADES:**

<i>Aprobada</i>	<i>Regular</i>
	0018
	0019
1° y 2° año	0020
	0027



### ASIGNACIÓN DE HORAS:

Horas Totales		(60 h.)
Semanales		(4 h.)
Teóricas		(45 h.)
Prácticas	Resolución de problemas	(... h.)
	Laboratorio	(... h.)
	Proyectos	(15 h.)
	Trabajo de campo	(... h.)
Teórico-Prácticas		(... h.)

### FUNDAMENTACIÓN DE LOS OBJETIVOS, CONTENIDOS, PROPUESTA METODOLÓGICA Y EVALUACIÓN DEL PROGRAMA:

Esta asignatura forma parte del trayecto formativo en el Área de Gestión dentro de la carrera de Ingeniería en Telecomunicaciones, la importancia que tiene la misma radica en aprovisionar al futuro ingeniero de herramientas para evaluar la viabilidad de una idea de producto o servicio que le interese emprender.

Además del contenido curricular, la materia intenta promover competencias que tiene que ver con emprendedurismo, gestión de proyectos, comunicación y trabajo en equipo, entre otras; dichas competencias son detalladas a posteriori.

Esta materia representa un complemento a la formación técnica que se adquiere a lo largo de la carrera.

Las herramientas adquiridas durante el cursado de la presente materia son de utilidad para cualquier acción emprendedora de cualquier tipo y también pueden ser de uso cotidiano del profesional.

### OBJETIVOS PROPUESTOS:

- Promover al alumno a desarrollar ideas creativas que puedan ser configuradas como producto o servicio.
- Que el alumno adquiera conocimientos y herramientas para poder elaborar un Plan de Negocios completo.
- Que el alumno sea capaz de trabajar en grupo o equipo de manera integrada y colaborativa.
- Que el alumno sea capaz de expresarse correctamente ante otras personas.
- Que el alumno sea capaz de utilizar herramientas tecnológicas para las presentaciones.
- Que sea capaz de elaborar documentos que respalden la actividad que desarrollan durante el cursado de la materia.
- Que el alumno sea capaz de elaborar un pensamiento crítico para poder hacer propuestas y correcciones a lo que realizan sus compañeros.



### COMPETENCIAS:

Proyectar, dirigir y controlar la construcción, operación y mantenimiento de lo anteriormente mencionado.

Capacidad para concebir soluciones tecnológicas.

Ser capaz de definir los alcances de un proyecto

Ser capaz de seleccionar, especificar y usar los enfoques, técnicas, herramientas y procesos de diseño adecuados al proyecto, sus metas, requerimientos y restricciones.

Gestionar, planificar, ejecutar y controlar proyectos de ingeniería.

Capacidad para planificar y ejecutar proyectos de ingeniería.

Ser capaz de identificar y conseguir o desarrollar los recursos necesarios para el proyecto.

Ser capaz de planificar las distintas etapas manejando en el tiempo los objetivos, metodologías y recursos involucrados para cumplir con lo planeado.

Ser capaz de programar con suficiente detalle los tiempos de ejecución de las obras, en concordancia con un plan de inversiones.

Ser capaz de ejecutar las distintas etapas de un proyecto de acuerdo con los objetivos, metodologías y recursos involucrados para cumplir con lo planeado asignando recursos y responsables.

Ser capaz de administrar en el tiempo los recursos humanos, físicos, económicos y tecnológicos para el cumplimiento de lo planeado.

Ser capaz de comunicar los avances y el informe final de proyectos de ingeniería.

Contribuir a la generación de desarrollos tecnológicos y/o innovaciones tecnológicas.

Capacidad para detectar oportunidades y necesidades insatisfechas o nuevas maneras de satisfacerlas mediante soluciones tecnológicas.

Ser capaz de detectar necesidades actuales o potenciales, que requieran de una solución tecnológica, y relacionarlas con la tecnología disponible o a ser desarrollada.

Ser capaz de percibir las situaciones contextuales como oportunidades de innovación tecnológica.

Capacidad para emplear las formas de pensamiento apropiadas para la innovación tecnológica.

Ser capaz de pensar de manera creativa (generar nuevas ideas y/o nuevas maneras de enfocar o abordar lo ya conocido).

Desempeñarse de manera efectiva en equipos de trabajo.

Capacidad para identificar las metas y responsabilidades individuales y colectivas y actuar de acuerdo a ellas.

Ser capaz de asumir como propios los objetivos del grupo y actuar para alcanzarlos.

Ser capaz de proponer y/o desarrollar metodologías de trabajo acordes a los objetivos a alcanzar.

Ser capaz de respetar los compromisos (tareas y plazos) contraídos con el grupo y mantener la confidencialidad.

Capacidad para reconocer y respetar los puntos de vista y opiniones de otros miembros del equipo y llegar a acuerdos.

Ser capaz de escuchar y aceptar la existencia y validez de distintos puntos de vista.

Ser capaz de expresarse con claridad y de socializar las ideas dentro de un equipo de trabajo.

Ser capaz de analizar las diferencias y proponer alternativas de resolución, identificando áreas de acuerdo y desacuerdo, y de negociar para alcanzar consensos.



Ser capaz de comprender la dinámica del debate, efectuar intervenciones y tomar decisiones que integren distintas opiniones, perspectivas y puntos de vista.

Ser capaz de interactuar en grupos heterogéneos, apreciando y respetando la diversidad de valores, creencias y culturas de todos sus integrantes.

Ser capaz de hacer un abordaje interdisciplinario, integrando las perspectivas de las diversas formaciones disciplinares de los miembros del grupo.

Comunicarse con efectividad.

Capacidad para seleccionar las estrategias de comunicación en función de los objetivos y de los interlocutores y de acordar significados en el contexto de intercambio.

Ser capaz de adaptar las estrategias de comunicación a los objetivos comunicacionales, a las características de los destinatarios y a cada situación.

Ser capaz de comunicar eficazmente problemáticas relacionadas a la profesión, a personas ajenas a ella.

Ser capaz de interpretar otros puntos de vista, teniendo en cuenta las situaciones personales y sociales de los interlocutores.

Ser capaz de identificar coincidencias y discrepancias, y de producir síntesis y acuerdos.

Ser capaz de usar eficazmente las herramientas tecnológicas apropiadas para la comunicación.

Capacidad para producir e interpretar textos técnicos (memorias, informes, etc.), y presentaciones públicas.

Ser capaz de expresarse de manera concisa, clara y precisa, tanto en forma oral como escrita.

Ser capaz de identificar el tema central y los puntos claves del informe o presentación a realizar.

Ser capaz de producir textos técnicos (descriptivos, argumentativos y explicativos), rigurosos y convincentes.

Ser capaz de utilizar y articular de manera eficaz distintos lenguajes (formal, gráfico y natural).

Ser capaz de manejar las herramientas informáticas apropiadas para la elaboración de informes y presentaciones.

Actuar con espíritu emprendedor.

Capacidad para crear y desarrollar una visión.

Ser capaz de detectar oportunidades, crear escenarios de posibilidades y delinear una visión de futuro.

Ser capaz de autoevaluarse identificando fortalezas, debilidades y potencialidades.

Ser capaz de plasmar la visión en un proyecto.

Ser capaz de elaborar un plan de negocios viable.

Ser capaz de identificar y conseguir o desarrollar los recursos necesarios.

Ser capaz de identificar, evaluar y asumir riesgos.

Ser capaz de actuar proactivamente.

Ser capaz de tomar decisiones con información parcial, en contextos de incertidumbre y ambigüedad.

### **EJES TEMÁTICOS ESTRUCTURANTES DE LA ASIGNATURA Y ESPECIFICACIÓN DE CONTENIDOS:**

Capítulo 1: Conceptos preliminares.

Plan de Negocios. Concepto. Fundamentación. Estructura. Tipos. Aplicaciones. La idea inicial.

Análisis de casos.



#### Capítulo 2: Definición del negocio

Definición de la Visión y la Misión del negocio. Fuentes de ventajas competitivas sostenibles. Posicionamiento en el mercado. Diseño del negocio. Ejemplos. Análisis de casos.

#### Capítulo 3: Análisis del entorno

Planificación estratégica y táctica u operativa. Conceptos. Diferencias. Análisis general interno y externo. Variables consideradas. Matriz FODA. Análisis PEST. Modelo de Porter. Fuerzas que mueven la competencia en un sector industrial. Estrategias competitivas genéricas. Análisis de los escenarios. Análisis Canvas.

#### Capítulo 4: Investigación de mercado

El mercado. Necesidades a satisfacer. Análisis de la demanda. Fuentes primarias y secundarias de información. Determinación de la demanda potencial. Análisis de la oferta. Análisis de los precios. Análisis de casos.

#### Capítulo 5: Plan de comercialización

Segmentos de mercado, tamaño y crecimiento. Descripción del cliente y sus necesidades. Descripción del producto/servicio. Precio y descuentos. Canales de comercialización y distribución del producto. Publicidad y planes promocionales. Garantías. Servicio de post venta y atención del cliente. Mezcla comercial. Plan comercial detallado. Análisis de casos.

#### Capítulo 6: Plan de operaciones / producción

Ingeniería del Producto/Diseño del Servicio. Conceptos. Funciones: localización industrial. Estudio del trabajo. Métodos y medición de tiempos. Lay-out. R.R.H.H. requeridos. Manuales de procedimientos para operaciones. Plan de Mantenimiento Preventivo. Planeamiento, Programación y Control de la Producción/Prestación. Logística. Elementos a considerar en el Plan de Negocios.

#### Capítulo 7: Organización y gestión

Naturaleza jurídica del plan/proyecto. Marco legal e impositivo adecuado. Estructura administrativa integral. Funciones. Distribución, contratación y capacitación del personal.

#### Capítulo 8: Proyecciones y datos financieros - Plan financiero

Administración Financiera aplicada al plan/proyecto. Flujo esperado de fondos. Fuentes de financiamiento Evaluación económico-financiera del plan/proyecto. Descripción general del riesgo. Factores limitantes. Factores críticos de éxito. Análisis de sensibilidad. Escenarios como una herramienta de planeación. Análisis y construcción de los mismos.

### **FORMAS METODOLÓGICAS:**

Las clases se dictarán de manera teórico-prácticas. En la parte teórica se intenta aportar a los estudiantes herramientas necesarias a la hora de desarrollar un Plan de Negocios integral. En la parte práctica se promueve a los estudiantes a que propongan una idea propia a partir de la cual desarrollar el Plan de Negocios de manera grupal. Se plantean diferentes estadios los cuales son presentados como problemas ante la comunidad áulica, tanto de manera oral como escrita, para ser debatidos y complementados. Cada estadio corresponde a una instancia evaluativa parcial.



**CRONOGRAMA TENTATIVO DE CLASES Y PARCIALES Y NÓMINA DE TRABAJOS PRÁCTICOS:**

Clase N°	Fecha	Tema	Tipo	Dictada por
1	15/8/2019	Capítulo 1: Conceptos preliminares.	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
2	22/8/2019	Capítulo 2: Definición del negocio	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
3	29/8/2019	Capítulo 2: Definición del negocio	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
4	5/9/2019	Capitulo 2: Análisis del entorno	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
5	12/9/2019	Capítulo 3: Análisis del entorno	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
6	19/9/2019	Capítulo 3: Análisis del entorno	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
7	26/9/2019	Capitulo 4: Investigación de mercado	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
8	3/10/2019	Capitulo 4: Investigación de mercado	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
9	10/10/2019	Capitulo 5: Plan de comercialización	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
10	17/10/2019	Capitulo 5: Plan de comercialización	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
11	24/10/2019	Capitulo 6: Plan de operaciones / producción	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
12	31/10/2019	Capitulo 7: Organización y gestión	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
13	7/11/2019	Capitulo 8: Proyecciones y datos financieros	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
14	14/11/2019	Capitulo 8: Proyecciones y datos financieros	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy
15	21/11/2019	Capitulo 8: Proyecciones y datos financieros	T/P	Ing. Alonso - Ing. Slepoy

**BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA Y DE CONSULTA ESPECIFICANDO EL EJE TEMÁTICO DE LA ASIGNATURA:**

Título	Autor/s	Editorial	Año de Edición	Ejemplares Disponibles
CANVAS: Generación de modelos de negocio	Alexander Osterwalde y Yves Pigneur	Centro Libros PAPF, S. L. U.	2011	Digital
Como preparar un plan de negocios exitoso	Greg Balanko Dickson	Mc Graw Hill	2008	1
El Plan Empresarial: la guía de Ernst & Young	Siegel, Eric S. - Schultz, Loren A. - Ford, Brian R. - Carney, David C.	Diaz de Santos - Madrid	1994	2



Como diseñar un plan de negocios	Graham Friend Stefan Zehle	The Economist	2008	0
Conceptos de administración estratégica	Fred David	Pearson	2003	1

**HORARIO DE CLASES:**

DIA	HORARIO
MIÉRCOLES	17 a 20 h.

**HORARIO Y LUGAR DE CONSULTAS:**

DIA	HORARIO	LUGAR
LUNES	16 a 17 h.	A CONVENIR
MIÉRCOLES	16 a 17 h.	A CONVENIR
JUEVES	10 a 11 y de 15 a 16 h.	A CONVENIR

**REQUISITOS PARA OBTENER LA REGULARIDAD Y LA PROMOCIÓN:**

Condiciones para obtener la regularidad:

Evaluación: Presentar los trabajos solicitados por la cátedra.

Condiciones para la regularidad: Aprobar los trabajos solicitados de acuerdo a lo establecido en la Res. C. Sup. N° 120/17 y 80% de asistencia a las clases teóricas y prácticas.

Evaluación final de la materia:

Alumnos regulares: Presentar un trabajo final, en donde el alumno desarrolla y evalúa una situación planteada.

Alumnos libres:

Examen escrito: conteniendo temáticas relacionadas al contenido de la materia.

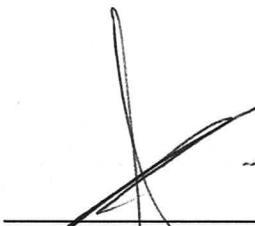
Examen oral: Presentar un trabajo final en donde el alumno desarrolla, evalúa y defiende un plan de negocios que el mismo ha desarrollado. El mismo tiene lugar una vez superadas las instancias antedichas.

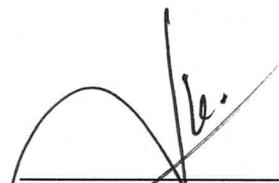


**CARACTERÍSTICAS, MODALIDAD Y CRITERIOS DE LAS INSTANCIAS EVALUATIVAS, INCLUYENDO EXÁMEN FINAL, ESTABLECIENDO TIEMPOS DE CORRECCIÓN DE LAS MISMAS Y LA DEVOLUCIÓN A LOS ESTUDIANTES:**

EXÁMENES PARCIALES				
INSTANCIA EVALUATIVA	CARACTERÍSTICAS	MODALIDAD	TIEMPO DE CORRECCIÓN	TIEMPO DE DEVOLUCIÓN A LOS ESTUDIANTES
Presentaciones de estados de avance del Plan de Negocios propuesto, actividad grupal	Que el documento escrito sea presentado en tiempo y en forma; que la instancia oral cumpla con los tiempos propuestos, que sea clara y precisa; Verificar la correcta utilización de herramientas TIC como soporte a la presentación; verificar el desempeño individual e integración grupal	Informe escrito y/o presentación oral	Dentro de los 7 días de realizada la actividad	5 días posteriores a la corrección

EXAMENES FINALES	
CARACTERÍSTICAS	MODALIDAD
Presentación del Plan de Negocios integral con las bases de lo realizado en clases	Informe escrito y presentación oral

  
Firma Docente Responsable

  
Firma Secretario Académico

  
Alonso Enrique A.  
DNI 28535044