

CREACIÓN DE EMPRESAS Y DESARROLLO PROFESIONAL

Carrera: Medicina Veterinaria

Plan de estudios: 2014/2026

Orientación: Salud Animal. Medicina Preventiva, Salud Pública y Bromatología, Producción Animal.

Año: Cuarto.

Régimen de Cursada: Cuatrimestral.

Carga horaria total: 40 horas.

Carga horaria teórica: 15 horas.

Carga horaria práctica: 25 horas.

OBJETIVO GENERAL DEL CURSO

Crear, evaluar y validar un modelo de negocio sostenible y viable desarrollando y aplicando competencias esenciales de liderazgo, comunicación y gestión para la sostenibilidad profesional y empresarial.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Se espera que al final del curso el estudiante:

- Domine herramientas empresariales a través de la aplicación de herramientas claves para la creación y gestión de empresas, identificando las competencias esenciales requeridas en el proceso emprendedor.
- Diseñe un modelo de negocios sólido a través de un lienzo CANVAS (modelo de diseño) completo, comprendiendo su lógica interna y la interconexión entre sus nueve bloques.
- Defina una propuesta de valor única de su negocio y desarrolle la capacidad de identificar oportunidades de mercado con potencial de rentabilidad y crecimiento mediante el análisis de casos problemas seleccionados por el propio estudiante.
- Demuestre habilidades efectivas en el trabajo a través de la formación de equipo, definición de roles y liderazgo, fomentando un ambiente colaborativo y productivo.
- Desarrolle relaciones interpersonales sólidas y redes de apoyo (mentores, socios, inversionistas) que impulsen el desarrollo empresarial mediante el análisis crítico de casos de estudio reales.
- Comprenda las bases de la gestión de personas, mediante el caso de estudio como plataforma para fortalecer el desarrollo y la viabilidad del proyecto empresarial.
- Aplique nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) para optimizar los procesos internos, mejorar la interacción con el cliente y potenciar la visibilidad del negocio dentro del contexto del caso seleccionado.

CONTENIDOS MÍNIMOS

Modelos de Negocio. Gerenciamiento. Diseño y Evaluación de proyectos.

ENFOQUES TRANSVERSALES

Desarrollo sostenible. Bienestar animal. Una salud.

PROGRAMA ANALÍTICO

UNIDAD I: DISEÑAR LA EMPRESA A TRAVÉS DEL MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Competencias y mentalidad emprendedora. Introducción al sistema emprendedor, Diferencia entre idea y oportunidad. Análisis de las competencias duras y blandas (*soft skills*) cruciales: resiliencia, toma de decisiones, adaptabilidad y gestión del riesgo

Identificación de Oportunidades y Agregado de Valor. Metodologías de identificación de oportunidades (tendencias, nichos, problemas no resueltos). Concepto de Agregado de Valor diferencial de la competencia y conectiva con el cliente de forma única.

Modelo de negocio CANVAS. Análisis detallado de los nueve bloques del Modelo CANVAS (Socios, Actividades, Recursos, Propuesta de Valor, Relación con Clientes, Canales, Segmentos de Clientes, Estructura de Costos, Flujo de Ingresos)

UNIDAD II: MERCADOS Y SEGMENTACIÓN

Principios de análisis de mercados (tamaño, crecimiento, tendencias). Técnicas de segmentación (demográfica, psicográfica, conductual). Identificación de grupos de interés (*stakeholders* y *buyer persona*) y su impacto en la estrategia de valor.

Estrategias de marketing: Introducción al *Marketing Mix* (las 4 P's). Estrategias de posicionamiento y comunicación de la propuesta de valor. Conceptos claves de marketing digital y tradicional enfocados en la atracción de clientes.

Nuevas tecnologías (TIC): El papel de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la eficiencia operativa y el alcance del negocio.

UNIDAD III: COSTOS Y BENEFICIOS

Clasificación de costos (fijos, variables, directos, indirectos). Cálculo del precio de venta y margen de beneficio.

Determinación del punto de equilibrio (*break-even point*): el umbral de ingresos necesario para cubrir costos.

Cash Flow/Flujo de Fondos: Concepto de *cash flow* y su importancia para la liquidez. Metodología para elaborar flujos de fondo como herramienta de gestión financiera. Construcción de la hoja de cálculo de flujo de fondos a 12 meses usando escenarios optimistas, reales y/o pesimistas.

Financiamiento y crédito: panorama de las fuentes de financiamiento (capital propio, deuda, inversión ángel, capital de riesgo, *crowdfunding*). Introducción al crédito empresarial y requisitos básicos de elegibilidad. Cómo calcular el capital inicial requerido.

UNIDAD IV: RELACIONES INTERPERSONALES Y REDES DE APOYO

La importancia del *Networking* estratégico. Construcción de redes de apoyo (mentores, consejeros, socios clave). Habilidades de comunicación y negociación efectivas en las relaciones interpersonales.

Liderazgo, roles y trabajo en equipo: tipos de liderazgo aplicables al emprendimiento. Definición de roles y responsabilidades claras. Dinámicas de trabajo en equipo y estrategias para la colaboración y la gestión de la diversidad de talento dentro del equipo.

Manejo de Recursos Humanos (RRHH): bases del manejo de los RRHH para selección, inducción y motivación. Cultura organizacional como activo estratégico. Comunicación: conflictos y negociación

Presentación y cierre: estructuración y práctica del *Pitch* de inversión (*elevator pitch*). Recepción de *feedback* y ajustes finales al modelo CANVAS y proyecciones financieras para la presentación final.

BIBLIOGRAFÍA

■ Osterwalder A. y Pigneur Y. Generación de Modelos de Negocio. Editorial Deusto. España 2011. Ejemplares disponibles en la cátedra: 1

■ Varela R. Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. Editorial Pearson Education 2008, 3era edición. Ejemplares disponibles en la cátedra: 1

■ Luna J. P. y Gallo G.I. Incremental, una visita al mundo emprendedor. Argentina. Editorial Teseo 2018. Ejemplares disponibles en la cátedra: 1