

NOTA DE PRESENTACIÓN

“La tarea del educador moderno no es talar selvas, sino regar desiertos.” C.S. Lewis.

Se afirma que dos de cada tres trabajos van a desaparecer en el futuro, no en un futuro tan lejano, pero pocos nos dicen cómo prepararnos para cuando nos llegue la hora. No podemos afirmar como van a ser los trabajos del futuro pero sí tenemos algunas luces por donde empezar para no quedarnos afuera.

No hace falta pensar mucho para imaginarse cómo era la universidad cuando iban nuestros padres, ahora si alguno de ellos volviera y fuera a la universidad nada hubiera cambiado. Se encontrarían con un docente dictando clases y alumnos escuchando y tomando nota (o pensando en cualquier cosa). Todos los alumnos copiando lo que el docente pone en el pizarrón o memorizando fechas de batallas. Este padre imaginario se sentiría cómodo porque nada ha cambiado. Pero si invitamos a este adulto mayor a pasear por oficinas, bancos, radios, empresas, restaurantes, campo, o cualquier medio de transporte no entendería nada de lo que está sucediendo.

Como vemos el mundo cambió mucho, pero la forma en que enseñamos casi nada. El gran problema es que estamos educando a los chicos para un mundo que ya casi no existe, hoy en día en el mundo educativo sigue siendo más importante recordar respuestas correctas de memoria que aprender a pensar o conectar datos.

Para hackear el sistema decidimos armar el **Seminario Cuatrimestral de formación de Emprendedores UCALP**, donde las clases giran alrededor de habilidades esenciales que según el coordinador del Laboratorio de Innovación de la Universidad de Harvard, Tony Wagner, todo joven debería adquirir antes de terminar de salir al mundo laboral. Estas siete habilidades deberían ayudar no solo a conseguir un buen trabajo, sino que también a ser ciudadanos informados y capaces de desenvolverse en la nueva economía del conocimiento. Las siete habilidades que queremos que los alumnos aprendan son:

1. El pensamiento crítico y resolución de problemas
2. Colaboración usando redes y liderazgo por influencia
3. Agilidad y adaptabilidad
4. Iniciativa y espíritu emprendedor
5. La comunicación efectiva oral y escrita
6. Accesibilidad y análisis de la información
7. La curiosidad e imaginación

VINCULACIÓN DEL PROYECTO CON LA COMUNIDAD

El seminario a realizarse este año ya sería una segunda edición de un programa realizado durante el año 2021 que tuvo un gran resultado con la participación de 59 participantes, tal cómo se describe en la nota realizada por la Universidad

<https://www.ucalp.edu.ar/35791-2/>

Para este año se incorporan ejemplos actualizados a partir de nuevas experiencias por parte del equipo docente, sumado al interés de involucrar a proyectos del año pasado.

Por último, este año uno de los docentes, el Mtro. Ricardo Corbetta se encuentra cómo Director de la Agencia de Desarrollo Económico de La Plata lo que seguramente permitirá dar mayor visibilidad a los casos de emprendimientos a trabajar.

CVs DE LOS DOCENTES

Ricardo Corbetta: <https://www.linkedin.com/in/ricardocorbetta/>

Julian Gonzalez: <https://www.linkedin.com/in/juliangonzalez77/>

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Despertar en los alumnos el interés en promover y desarrollar emprendimientos para la creación de empresas innovadoras, empresas sociales y ONG para satisfacer necesidades sociales.
- Incentivar la posibilidad de generar empleo y valor para la sociedad, inspirando el espíritu emprendedor, fomentando la creatividad y la capacidad de liderazgo
- Brindar conocimientos y elementos metodológicos para diseñar, crear y gerenciar emprendimientos, desde la idea hasta su concreción.
- Incentivar a los alumnos a ser autodidácticos promoviendo la búsqueda de información a través de formatos digitales.
- Adquirir una visión sistémica de las organizaciones y del proceso de lanzamiento de emprendimientos en el actual contexto regional e internacional.
- Desarrollar el potencial emprendedor que permita desplegar las capacidades humanas y profesionales, diseñar y componer equipos de trabajo interdisciplinarios.

Metodología

Durante cada encuentro el alumno deberá ir desarrollando su proyecto con entregas parciales, con foco en poner en marcha el negocio.

El encuentro final será una presentación por parte de los equipos del proyecto puesto en marcha.

8 Encuentros de 3 horas

1) ¿Quién es mi cliente? ¿Qué problema resuelvo?

Enfocar los proyectos desde el problema y no la solución. Las herramientas a utilizar serán: Buyer Persona, diagrama de persona, 5 porque, árbol de problemas.

2) Validación del problema y el segmento objetivo

Utilizando herramientas de análisis de datos, encuestas y entrevistas validaremos si el segmento tiene realmente ese problema. Además debemos entender como hoy soluciona ese problema.

Herramientas: Google form, Nube de palabras, entrevistas abiertas, encuestas.

3) Modelo de negocio

El modelo de negocio nos debe permitir realizar la primera hipótesis. Permite entender como una organización crea, captura y entrega valor.

Herramienta: CANVAS, propuesta de valor.

4) Desarrollo y validación del producto mínimo viable

El seminario tiene foco en la acción, durante este encuentro el alumno desarrollará de manera completa el producto o servicios.

Herramientas: Lean Startup, journey map, prototipo

5) Finanzas

Los conocimientos básicos de finanzas para el lanzamiento.

Herramientas: Punto de equilibrio, flujo de fondos.

6) Marketing

Los canales de comunicación y distribución de productos/servicios es una actividad esencial para un emprendedor.

Herramientas: Embudo de ventas, Growth Marketing

7) Presentaciones efectivas

La comunicación oral y escrita es una habilidad que debemos incorporar como base fundamental en un emprendimiento.

Herramientas: Pitch, PPT,

8) Presentación del proyecto