

PROGRAMA DE LA MATERIA

Emprendedor Tecnológico

1. IDENTIFICACIÓN

Nombre de la Materia: Emprendedurismo Tecnológico

Ubicación: Tercer Año

Carga Horaria: 40 horas

2. EQUIPO DOCENTE

El equipo docente estará integrado por:

- Lic. Fernando Errandosoro (Adjunto)
- Lic. Gustavo Lagoutte (Auxiliar)
- Docentes y empresarios invitados

3. CANTIDAD DE ALUMNOS

Se prevé hasta 30 alumnos, organizados en una comisión.

4. MARCO REFERENCIAL

Ubicación en el Plan de Estudios: Carrera Licenciatura en Gestión Tecnológica. Tercer Año. Ciclo Profesional (Resolución de Consejo Académico Nro. 176/2018).

Relación con materias anteriores, posteriores y simultáneas: Por la temática a abordar en el curso de la Asignatura, tiene como materia correlativa a Administración.

Contenidos mínimos previstos en el Plan de Estudios: Start Up y Spin off, financiamiento de proyectos de innovación tecnológica. Incubación, aceleración de proyectos tecnológicos.. Company builders. Ecosistema emprendedor. Modelos de negocios digitales. Mecanismos de promoción y desarrollo.

Conocimientos y habilidades, mínimos y básicos que debiera poseer el alumno para cursar la asignatura: El alumno deberá conocer los aspectos relevantes de la dinámica de creación de nuevas empresas de base tecnológica. Además deberá identificar las oportunidades que se presentan a partir de la aplicación de las nuevas tecnologías y las principales instituciones involucradas en el fomento y apoyo a la creación de empresas de base tecnológica.

Aportes a la formación del futuro profesional:

Capacidad para emprender nuevas iniciativas tecnológicas

Conocer las principales implicancias de los emprendimientos tecnológicos

Gestionar las herramientas más importantes para llevar a cabo un emprendimiento tecnológico

Liderar procesos de financiamiento e inversión en nuevas empresas tecnológicas

5. OBJETIVOS

Se espera que el alumno pueda:

- Fundar y lanzar su propio emprendimiento tecnológico.
- Aplicar sus conocimientos para dinamizar iniciativas innovadoras en el marco de organizaciones.
- Comprender las particularidades de los negocios de base tecnológica y su dinámica para la creación de emprendimientos en entornos de incertidumbre.
- Conocer herramientas que permitan apalancar emprendimientos con gran potencial de desarrollo, tanto públicas como privadas.
- Identificar las oportunidades del entorno para la creación de negocios con gran potencial de desarrollo.
- Llevar a cabo rondas de inversión para iniciativas de base tecnológica.

6. PROPUESTA DE CONTENIDOS

Unidad 1. Condiciones del contexto y ecosistema de innovación

Características del nuevo entorno digital. Modelos de innovación convencional corporativa, empresas de base tecnológica. Innovación abierta.

El rol de los Ecosistemas Emprendedor Características y principales componentes institucionales. Casos: Silicon Valley, Israel. Comparación con Argentina. Análisis y descripción de tecnologías Exponenciales. Innovación de modelos de negocios.

Que se considera a un emprendedor de base tecnológica. Las características de la incertidumbre y cómo afecta a la organización. La definición de Startup, Spin off y nuevos modelos de creación de empresas tecnológicas.

Unidad 2. Metodología y modelo de negocios para startups

Business Model Canvas. Definición de modelo de negocios. Tipos de modelos de negocios y modelos de ingresos. Dimensionamiento de mercado. Framework para evaluación de negocios. Proceso de testeo. Product Market Fit. Construcción del

value proposition. El Producto Mínimo Viable (MVP) y la experimentación en el mercado. Métricas e indicadores.
Métodos ágiles de validación de innovación de productos.

Unidad 3. Financiamiento para empresas tecnológicas

Claves para la elaboración de los estados económico financieros de un startup.
Cash flow. Estado de resultados. Balance.

Bootstrapping. Fuentes de financiamiento de emprendedores. Claves de la industria del Venture Capital. Aspectos esenciales a tener en cuenta a la hora de levantar capital de terceros.

Jugadores claves del ecosistema inversor. Conceptos de Cap Table, deuda convertible, crowdfunding.

Unidad 4. Otros componentes relevantes

Gestión de Talento en tecnología. Marco jurídico y societario en tecnología.
Patentes y propiedad intelectual.

Storytelling y Pitching: definición y claves. La presentación ante potenciales inversores.

7. PROPUESTA METODOLÓGICA

Metodología de dictado y Timeline de clase (presencial):

- La metodología contempla aspectos presenciales y virtuales. • Lectura previa o visualización de un video sobre la temática por parte de los alumnos. (se dejará disponible en la plataforma virtual). Se estima que esto le demandará unos 60 minutos por clase.
- Inicio: (15 primeros) Intercambio con estudiantes respecto de la lectura. • Desarrollo: (45 - 60 minutos) exposición a cargo del docente • Artículo: (30 minutos) lectura y actividad a partir de caso de aplicación, lectura periodística o de revista.
- Cierre: Elaboración de conclusiones sobre los contenidos analizados.

Actividad en Campus Virtual

- Contenido disponible en la plataforma
- Actividad identificada por unidad temática (ej: preguntas de autoevaluación)
- Entrevistas y reuniones con actores claves de la dinámica de la asignatura.

Actividades vivenciales

- Visitas de emprendedores y empresarios que han desarrollado una carrera como emprendedor, ya fueran exitosos o hayan fracasado.
- Reuniones y visitas a empresas e instituciones vinculadas al ecosistema emprendedor tecnológico.

Comunicación con los docentes

- Los docentes comunicarán las cuestiones relativas a la cursada durante el dictado de clases o mediante la utilización de Novedades de la Plataforma de Educación Virtual (Campus Virtual). Por esto se recomienda que mantenga actualizada su dirección de email en su perfil de usuario de dicha plataforma.
- Las consultas se realizan en clase o en los foros establecidos en la plataforma Campus Virtual. En caso que el alumno tenga alguna cuestión de tipo personal se podrá comunicar con el docente vía el email que él mismo le haya indicado.
- Si un alumno tuviera una situación particular que discutir con el docente lo podrá hacer mediante comunicación por email a la dirección que le hubiera dado el docente al comienzo de la cursada.

8. CONDICIONES DE APROBACIÓN DE LA MATERIA

Las condiciones de aprobación de la materia son las establecidas en la resolución del Consejo Académico 080/2017 con las modificaciones de la RCA 140/2019.

Como indica dicha resolución la condición de promoción o de regular se establece al final de la cursada de acuerdo al cumplimiento que el alumno haya obtenido a lo largo de la cursada.

Para poder promocionar:

Los alumnos deberán:

- Asistir al 60 (setenta) por ciento de las clases efectivas
- Aprobar el parcial con una nota promedio de 6 (seis) o más.
- Aprobar la parte práctica con 6 (seis) o más.
- Respecto de la práctica es fundamental la entrega en tiempo y forma de cada uno de los trabajos establecidos.
- Aprobar la evaluación integradora con 6 (seis) o más.

IMPORTANTE: Todos los alumnos en condición de promocionar deberán realizar la instancia integradora. Los alumnos que cumplan con todo lo previsto

anteriormente promocionarán la materia.

Aquellos alumnos que hubieran sacado menos de 6 (seis) o no hubieran realizado la evaluación integradora accederán a rendir el final en carácter de alumnos regulares.

La posibilidad de rendir examen final (solo se evaluará la parte teórica) como alumno regular se pierde luego de 3 años de cursada la materia o luego de haber rendido dicho final en 4 (cuatro) oportunidades.

Condición de Regular:

Los alumnos que no hayan alcanzado a cumplimentar los requisitos para la cursada por promoción y tengan un promedio de 4 ó 5 continuarán bajo el régimen de cursada regular con examen final.

De todas formas deberán cumplimentar como mínimo lo siguiente.

- Asistir al 60 (sesenta) por ciento de las clases.
 - Aprobar la parte práctica con 4 (cuatro) o más
 - Tener 4 ó 5 de promedio en la evaluación parcial.

Recuperatorio Global:

Los alumnos que no hayan obtenido la nota suficiente o hayan tenido una ausencia sin justificación en los parciales deberán rendir un recuperatorio global y obtener 4 ó más para acceder a la condición de regular además de cumplimentar los requisitos de asistencia y de la práctica.

9. BIBLIOGRAFÍA

El Método Lean Startup - Eric Ries.

Editorial: Grupo Planeta 2012. ISBN: 9788423412556 - Capítulos 2,4,7 y Parte II

La Disciplina de Emprender - Bill Aulet.

Editorial Empresarial, 2015 - ISBN: 8483564068

Venture Deals - Brad Feld; Jason Mendelson

Editorial Wiley - 2011

The Hard Thing About Hard Things

HarperCollins Publishers - 2014.

Business Model Generation.

Alexander Osterwalder y Yves Pigneur - Editorial Wiley - 2013

Running Lean: Cómo iterar de un plan A a un plan que funcione

Ash Mauria - Unir Editorial - 2014 - ISBN: 8416125171

Complementaria:

“Conociendo el Capital Emprendedor por dentro. Buenas prácticas para gestores de fondos de capital emprendedor, inversores y startups en proceso de levantamiento de capital” - Francisco Coronel. - 2017

“Open Innovation the New Imperative for Creating and Profiting from Technology” - Henry W. Chesbrough- Harvard Business School Press - 2003

Casos de negocios:

“The Rise of Mercado Libre”

William Barnett, Gary Mekikian y Christy Johnson - 2020 - Stanford Graduate School of Business.

Contenido digital:

www.ted.com

www.unicenvirtual.edu.ar

www.youtube.com

Programa aprobado por Resolución de Consejo Académico N° 138/2025, de fecha 26 de agosto de 2025. Vigente hasta el 26 de agosto de 2028, o hasta que se apruebe una nueva versión del mismo. -