



La incubadora de emprendimientos de:

**.UBA AGRONOMÍA**  
Facultad de Agronomía



## Cronograma del Curso Desarrollo Emprendedor 2025

 Día y horario: **martes de 18 a 20 h**

 Modalidad: **virtual sincrónico**

 Consultas: [incubagro@agro.uba.ar](mailto:incubagro@agro.uba.ar)

Fecha	Docente	Contenidos de clase	Modelo CANVAS
12-ago	<b>Equipo incUBA Agro y Ruben César</b>	<b>PRESENTACIÓN</b> de los objetivos del curso y las condiciones de cursada. Cronograma y pautas de evaluación. Presentación de IncUBA Agro. Introducción al concepto de competencias emprendedoras. <b>Introducción al modelo de negocios CANVAS.</b>	Presentación del modelo de negocios CANVAS y sus 9 módulos
19-ago	<b>Ruben César</b>	<b>MODELO DE NEGOCIOS.</b> La modelización de negocios. Herramientas para elaborar el modelo de negocios. <b>CANVAS y LEAN CANVAS.</b> La propuesta de valor de un producto o servicio.	Módulo: Competencias emprendedoras y Propuesta de Valor
26-ago	<b>Mariano Villani</b>	<b>EL CLIENTE:</b> Conociendo a mi cliente. <b>COMERCIALIZACIÓN:</b> Estrategias de comercialización. <b>PRECIO:</b> Cómo se define el precio de venta. <b>MARKETING:</b> Posicionamiento de mercado y desarrollo de marcas.	Módulos: Segmentos de Clientes, Canales de Comercialización. Precio y Marketing
1-sept	<b>Equipo incUBA Agro</b>	<b>ENTREGA</b> del tema del trabajo práctico: idea emprendedora y conformación del equipo. <b>Exclusivo Estudiantes FAUBA.</b> Ver pautas.	Entrega de datos de Equipo Emprendedor
2-sept	<b>Valeria Dubinowski</b>	<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADO:</b> Qué es y qué no es la Investigación de Mercado. Para qué sirve. Por qué es relevante investigar. Del problema de negocio al problema de investigación. Un recorrido por el proceso. Herramientas y Metodologías para avanzar en los objetivos.	Módulos: Actividades Clave, entre otros

9-sept	<b>Ricardo Rodriguez</b>	<b>SEMINARIO</b> sobre <b>GESTIÓN DE EQUIPOS EMPRENDEDORES.</b>	Módulo: Recursos Clave
16-sept	<b>Roberta Sammartino</b>	<b>HOJA DE RUTA SANITARIA PARA EMPRENDEDORES ALIMENTARIOS.</b>	Módulo: Actividades Clave y Habilitaciones
23-sept	<b>Equipo incUBA Agro</b>	CLASE DE CONSULTA para Primera Entrega de TP.	Clase de Consulta
29-sept	<b>Equipo incUBA Agro</b>	<b>PRIMERA ENTREGA DEL TRABAJO PRÁCTICO</b> Segmentos: Propuesta de Valor Preliminar, Segmento de Clientes, Canales de Comercialización, Recursos Clave y Fuente de Ingresos. Ver pautas.	Entrega de trabajos
30-sept	<b>Silvina Dal Pont</b>	<b>COSTOS.</b> Estructura de costos del Emprendimiento. Concepto de Costo de Oportunidad. Clasificación de Costos. Costos Fijos y Costos Variables. Costos Directos y Costos Indirectos. Estimación del punto de equilibrio.	Módulos: Estructura de Costos Y Fuente de Ingresos
7-oct	<b>Ruben Cesar y Julieta Caminetsky</b>	<b>FINANCIAMIENTO.</b> Necesidad de financiamiento. Socios o inversores. Concepto de riesgo. Fuentes de financiamiento en el mercado de capitales formal e informal. Redacción de aplicaciones a créditos, capital semilla, subsidio. Experiencia de estrategia de financiamiento de una empresa Fintech.	Módulos: Recursos Clave y Fuente de Ingresos
14-oct	<b>Roger Andia</b>	<b>VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA.</b> Proyección de flujo de fondos, Inversiones tangibles e intangibles, Capital de trabajo. Indicadores: <b>VAN, TIR, PRK</b>	Módulos: Estructura de Costos y Fuente de Ingresos
21-oct	<b>Susana Garat</b>	<b>NEGOCIACIÓN</b> ¿todo el tiempo? ¿en todos los casos? Tiempo, información y poder; un trípede donde se apoya el proceso negociador. Confianza y comunicación, dos factores clave en la negociación.	Módulos: Alianzas Estratégicas y Relación con los Clientes
28-oct	<b>Equipo incUBA Agro</b>	CLASE DE CONSULTA para Segunda Entrega de TP.	Clase de Consulta
4-nov	<b>Equipo incUBA Agro</b>	<b>SEGUNDA ENTREGA DEL TRABAJO PRÁCTICO</b> Segmentos CANVA: Recursos Clave, Estructura de Costos e Ingresos, Alianzas Estratégicas y Relación con los Clientes + Versión Final de la primera parte. Ver pautas.	Entrega de trabajos.
10-nov	<b>Gustavo González Anta y Andrea Seoane</b>	<b>EMPRESA BIOTECNOLÓGICA Y EMPRESA PRODUCTORA</b> de plantas para infraestructura verde. Presentación de una empresa biotecnológica. Como se sustenta y cuales son las alianzas estratégicas que se deben implementar para su buen funcionamiento. Registros y autorizaciones. Presentación de una	Módulos: Propuesta de Valor. Presentación de un emprendimiento modelo

		empresa de producción y comercialización de plantines y plantas para infraestructura verde.	
11-nov	<b>Ruben Cesar</b>	<b>CAPITAL SOCIAL.</b> Las redes de apoyo como activo estratégico para la generación y consolidación de emprendimientos. El diseño de estrategias para el mejoramiento y la ampliación de las redes de apoyo. El capital social. Mapeo de las redes de apoyo	Módulos: Alianzas Estratégicas y Recursos Clave
18-nov	<b>Equipo incUBA Agro</b>	<b>PRESENTACIÓN DE PROYECTOS FINALES.</b> Modalidad presencial en FAUBA.	Exposición final de cursada. Presentación de Power Point.
24-nov	<b>Equipo incUBA Agro</b>	Instancia de <b>recuperación.</b>	Entrega de versión con correcciones y observaciones identificadas en la exposición
25-nov	<b>Equipo incUBA Agro</b>	Entrega de <b>notas finales.</b>	