



**Universidad Nacional de Córdoba**  
2024

**Resolución Decanal**

**Número:**

**Referencia:** EX-2024-00389835--UNC-ME#FCEFYN

---

**V I S T O:**

El presente expediente por el cual la DIRECCIÓN DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO de la SECRETARÍA DE INNOVACIÓN Y VINCULACIÓN TECNOLÓGICA – SECRETARÍA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA – UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA solicita autorización para la realización del “CURSO DE LEAN B2B. ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS PARA DESARROLLAR PRODUCTOS INNOVADORES PARA EMPRESAS”; y

**CONSIDERANDO:**

Que el perfeccionamiento continuo implica actualizar permanentemente los conocimientos, fundamentando nuevos criterios y requerimientos;

Que el objetivo del curso es comprender los principios de la metodología Lean B2B para el desarrollo de productos innovadores y ventas tempranas en empresas tecnológicas;

Desarrollar estrategias y herramientas vinculadas a la creación de productos innovadores para modelos de negocio B2B, apuntando a la formación de emprendedores, gerentes de productos, ejecutivos de marketing, consultores en innovación, expertos en ventas "misioneras", inversores e intrapreneurs;

Que el Curso cuenta con el Aval y el Visto Bueno de la Secretaría de Extensión;

La autorización conferida por el H. Consejo Directivo, Texto Ordenado Resolución N° 1099-T-2009;

**EL DECANO DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS, FÍSICAS Y NATURALES**

**RESUELVE:**

**Art. 1º).**- Autorizar el dictado del “CURSO DE LEAN B2B. ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS PARA DESARROLLAR PRODUCTOS INNOVADORES PARA EMPRESAS”, de cuarenta (40) horas de duración, con evaluación final, a dictarse entre los días 07 de Agosto de 2024 y el 30 de Octubre de 2024 y autorizar el cobro del siguiente arancel:

- Público en General: PESOS CIEN MIL C/00/100 (\$ 100.000,00)

**Art. 2º).**- Designar como Disertante al Dr. Andrés COLOMBO

**Art. 3º).**- Designar como Tribunal Evaluador a:

- Esp. Cra Camila SUAID

- Dr. Jorge Manuel FINOCHIETTO

- Ing. Alejo BARRIO

**Art. 4º).**- Aprobar el programa sintético del Curso que se detalla a continuación:

- Introducción y Fundamentos de Lean B2B
- Visión, Mercado e Hipótesis de Producto
- Aprendiendo del Mercado: Identificación de Necesidades Insatisfechas y Oportunidades de Negocio
- Fortalecimiento de la Propuesta de Valor: Validación de la Oportunidad con Clientes Potenciales
- Entregando Valor a los Clientes: Desarrollo de Productos Mínimos Viables e Iteraciones hacia el Encaje Producto/Mercado
- Acelerando la Validación Producto/Mercado: Desafíos comunes de los innovadores B2B

**Art. 5º).**- Deberá cumplimentarse lo establecido por la Ordenanza 4-HCS-95 y su modificatoria y la Resolución 307-HCD-96.

**Art. 6°).**- Designar como responsable académico al Dr. Andrés COLOMBO y como Administrador de los Fondos al Ing. Luis Antonio BOSCH.

**Art. 7°).**- El Responsable Académico y el Administrador de los fondos elevarán dentro de los treinta días de finalizado el Curso, el Informe Académico y Financiero correspondientes.

**Art. 8°).**- Autorizar la repetición del dictado de las actividades extra curriculares en los años sucesivos por tratarse de una actividad continúa realizando los ajustes arancelarios que pudieran corresponder.

**Art. 9°).**- Dese al Registro de Resoluciones, comuníquese, dese cuenta al H. Consejo Directivo y gírense las presentes actuaciones a la Secretaría de Extensión a fin de notificar a los interesados.

em/AB/Mbl