

Universidad Católica San Pablo
Facultad de Ingeniería y Computación
Escuela Profesional de
Ciencia de la Computación
SILABO



ET101. Formación de Empresas de Base Tecnológica I
(Obligatorio)

2010-1

1. DATOS GENERALES

1.1 CARRERA PROFESIONAL	:	Ciencia de la Computación
1.2 ASIGNATURA	:	ET101. Formación de Empresas de Base Tecnológica I
1.3 SEMESTRE ACADÉMICO	:	9 ^{no} Semestre.
1.4 PREREQUISITO(S)	:	CS401. Proyecto I. (7 ^{mo} Sem)
1.5 CARÁCTER	:	Obligatorio
1.6 HORAS	:	2 HT; 2 HP;
1.7 CRÉDITOS	:	3

2. DOCENTE

3. FUNDAMENTACIÓN DEL CURSO

Este es el primer curso dentro del área formación de empresas de base tecnológica, tiene como objetivo dotar al futuro profesional de conocimientos, actitudes y aptitudes que le permitan elaborar un plan de negocio para una empresa de base tecnológica. El curso está dividido en las siguientes unidades: Introducción, Creatividad, De la idea a la oportunidad, el modelo Canvas, Customer Development y Lean Startup, Aspectos Legales y Marketing, Finanzas de la empresa y Presentación.

Se busca aprovechar el potencial creativo e innovador y el esfuerzo de los alumnos en la creación de nuevas empresas.

4. SUMILLA

1. Introducción 2. Creatividad 3. De la Idea a la Oportunidad 4. El Modelo Canvas 5. Customer Development y Lean Startup 6. Aspectos Legales y Marketing 7. Finanzas de la Empresa 8. Presentación

5. OBJETIVO GENERAL

- Que el alumno conozca como elaborar un plan de negocio para dar inicio a una empresa de base tecnológica.
- Que el alumno sea capaz de realizar, usando modelos de negocio, la concepción y presentación de una propuesta de negocio.

6. CONTRIBUCIÓN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y FORMACIÓN GENERAL

Esta disciplina contribuye al logro de los siguientes resultados de la carrera:

- d) Trabajar efectivamente en equipos para cumplir con un objetivo común. [Nivel Bloom: 3]
- f) Comunicarse efectivamente con audiencias diversas. [Nivel Bloom: 3]
- m) Transformar sus conocimientos del área de Ciencia de la Computación en emprendimientos tecnológicos. [Nivel Bloom: 2]

7. CONTENIDOS

UNIDAD 1: Introducción (5 horas)	
Nivel Bloom: 1	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar características de los emprendedores ▪ Introducir modelos de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Emprendedor, emprendedurismo e innovación tecnológica ▪ Modelos de negocio ▪ Formación de equipos
Lecturas: [Byers et al., 2010], [Osterwalder and Pigneur, 2010], [Garzozi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 2: Creatividad (5 horas)	
Nivel Bloom: 1	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plantear correctamente la vision y misión de empresa ▪ Caracterizar una propuesta de valor innovadora ▪ Identificar los diversos tipos y fuentes de innovación 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Visión ▪ Misión ▪ La Propuesta de valor ▪ Creatividad e invención ▪ Tipos y fuentes de innovación ▪ Estrategia y Tecnología ▪ Escala y ámbito
Lecturas: [Byers et al., 2010], [Blank and Dorf, 2012], [Garzozi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 3: De la Idea a la Oportunidad (5 horas)	
Nivel Bloom: 1	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer estrategias empresariales ▪ Caracterizar barreras y ventajas competitivas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrategia de la Empresa ▪ Barreras ▪ Ventaja competitiva sostenible ▪ Alianzas ▪ Aprendizaje organizacional ▪ Desarrollo y diseño de productos
Lecturas: [Byers et al., 2010], [Osterwalder and Pigneur, 2010], [Ries, 2011], [Garzozi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 4: El Modelo Canvas (20 horas)	
Nivel Bloom: 3	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer los elementos del modelo Canvas ▪ Elaborar un plan de negocio basado en el modelo Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación de un nuevo negocio ▪ El plan de negocio ▪ Canvas ▪ Elementos del Canvas
Lecturas: [Osterwalder and Pigneur, 2010], [Blank and Dorf, 2012], [Garzozzi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 5: Customer Development y Lean Startup (20 horas)	
Nivel Bloom: 3	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer y aplicar el modelo Customer Development ▪ Conocer y aplicar el modelo Lean Startup 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aceleración versus incubación ▪ Customer Development ▪ Lean Startup
Lecturas: [Blank and Dorf, 2012], [Ries, 2011], [Garzozzi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 6: Aspectos Legales y Marketing (5 horas)	
Nivel Bloom: 1	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer los aspectos legales necesarios para la formación de una empresa tecnológica ▪ Identificar segmentos de mercado y objetivos de marketing 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspectos Legales y tributarios para la constitución de la empresa ▪ Propiedad intelectual ▪ Patentes ▪ Copyrights y marca registrada ▪ Objetivos de marketing y segmentos de mercado ▪ Investigación de mercado y búsqueda de clientes
Lecturas: [Byers et al., 2010], [Ries, 2011], [Congreso de la Republica del Perú, 1996], [de la Republica del Peru, 1997], [Garzozzi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 7: Finanzas de la Empresa (5 horas)	
Nivel Bloom: 1	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definir un modelo de costos y utilidades ▪ Conocer las diversas fuentes de financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modelo de costos ▪ Modelo de utilidades ▪ Precio ▪ Plan financiero ▪ Formas de financiamiento ▪ Fuentes de capital ▪ Capital de riesgo
Lecturas: [Byers et al., 2010], [Blank and Dorf, 2012], [Garzozi-Pincay et al., 2014]	

UNIDAD 8: Presentación (5 horas)	
Nivel Bloom: 1	
OBJETIVO GENERAL	CONTENIDO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocer las diversas formas de presentar propuestas de negocio ▪ Realizar la presentación de una propuesta de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ The Elevator Pitch ▪ Presentación ▪ Negociación
Lecturas: [Byers et al., 2010], [Blank and Dorf, 2012], [Garzozi-Pincay et al., 2014]	

8. METODOLOGÍA
<p>El profesor del curso presentará clases teóricas de los temas señalados en el programa propiciando la intervención de los alumnos.</p> <p>El profesor del curso presentará demostraciones para fundamentar clases teóricas.</p> <p>El profesor y los alumnos realizarán prácticas</p> <p>Los alumnos deberán asistir a clase habiendo leído lo que el profesor va a presentar. De esta manera se facilitará la comprensión y los estudiantes estarán en mejores condiciones de hacer consultas en clase.</p>

9. EVALUACIONES
<p>Evaluación Permanente 1 : 20 %</p> <p>Examen Parcial : 30 %</p> <p>Evaluación Permanente 2 : 20 %</p> <p>Examen Final : 30 %</p>

Referencias

[Blank and Dorf, 2012] Blank, S. and Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K and S Ranch.

- [Byers et al., 2010] Byers, T., Dorf, R., and Nelson, A. (2010). *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*. McGraw-Hill Science.
- [Congreso de la Republica del Perú, 1996] Congreso de la Republica del Perú (1996). *Decreto Legislativo N°823. Ley de la Propiedad Industrial*. El Peruano.
- [de la Republica del Peru, 1997] de la Republica del Peru, C. (1997). *Ley N°26887. Ley General de Sociedades*. El Peruano.
- [Garzozzi-Pincay et al., 2014] Garzozzi-Pincay, R., Messina-Scolaro, M., Moncada-Marino, C., Ochoa-Luna, J., Ilabel-Pérez, G., and Zambrano-Segura, R. (2014). *Planes de Negocios para Emprendedores*. Iniciativa Latinoamericana de Libros de Texto Abiertos (LATIn).
- [Osterwalder and Pigneur, 2010] Osterwalder, A. and Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- [Ries, 2011] Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.