

Universidad Católica San Pablo (UCSP)
Escuela Profesional de
Ciencia de la Computación
SILABO

ET201. Formación de Empresas de Base Tecnológica I
(Obligatorio)



2022-I

1. Información general	
1.1 Escuela	: Ciencia de la Computación
1.2 Curso	: ET201. Formación de Empresas de Base Tecnológica I
1.3 Semestre	: 9 ^{no} Semestre.
1.4 Prerrequisitos	: FG350. Liderazgo. (7 ^{mo} Sem)
1.5 Condición	: Obligatorio
1.6 Modalidad de aprendizaje	: Híbrido
1.7 horas	: 2 HT; 2 HP;
1.8 Créditos	: 3

2. Profesores
Titular
<ul style="list-style-type: none">• Jose Eduardo Ochoa Luna <jeochoa@ucsp.edu.pe><ul style="list-style-type: none">– Doctor en Ciencia de la Computación, Universidade de Sao Paulo, Brasil, 2011.– Master en Ciencia de la Computación, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS, Brasil, 2004.

3. Fundamentación del curso
Este es el primer curso dentro del área de 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. Resumen
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8.

5. Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none">• 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 los resultados (<i>Outcomes</i>)
Esta disciplina contribuye al logro de los siguientes resultados de la carrera:
d) Trabajar efectivamente en equipos para cumplir con un objetivo común. (Usar)
i) Utilizar técnicas y herramientas actuales necesarias para la práctica de la computación. (Usar)
k) Aplicar los principios de desarrollo y diseño en la construcción de sistemas de software de complejidad variable. (Evaluar)
m) Transformar sus conocimientos del área de Ciencia de la Computación en emprendimientos tecnológicos. (Evaluar)

7. Contenido	
UNIDAD 1: (5)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedor, emprendedurismo e innovación tecnológica • Modelos de negocio • Formación de equipos 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar características de los emprendedores [Familiarizarse] • Introducir modelos de negocio [Familiarizarse]
Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	
UNIDAD 2: (5)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<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 	<ul style="list-style-type: none"> • Plantear correctamente la vision y misión de empresa [Usar] • Caracterizar una propuesta de valor innovadora [Evaluar] • Identificar los diversos tipos y fuentes de innovación [Familiarizarse]
Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	
UNIDAD 3: (5)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de la Empresa • Barreras • Ventaja competitiva sostenible • Alianzas • Aprendizaje organizacional • Desarrollo y diseño de productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer estrategias empresariales [Familiarizarse] • Caracterizar barreras y ventajas competitivas [Familiarizarse]
Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Ries (2011), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	

UNIDAD 4: (20)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de un nuevo negocio • El plan de negocio • Canvas • Elementos del Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los elementos del modelo Canvas [Usar] • Elaborar un plan de negocio basado en el modelo Canvas [Usar]
Lecturas: Osterwalder and Pigneur (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	

UNIDAD 5: (20)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none"> • Aceleración versus incubación • Customer Development • Lean Startup 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer y aplicar el modelo Customer Development [Usar] • Conocer y aplicar el modelo Lean Startup [Usar]
Lecturas: Blank and B. Dorf (2012), Ries (2011), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	

UNIDAD 6: (5)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<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 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los aspectos legales necesarios para la formación de una empresa tecnológica [Familiarizarse] • Identificar segmentos de mercado y objetivos de marketing [Familiarizarse]
Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Ries (2011), Congreso de la Republica del Perú (1996), Republica del Peru (1997), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	

UNIDAD 7: (5)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de costos • Modelo de utilidades • Precio • Plan financiero • Formas de financiamiento • Fuentes de capital • Capital de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> • Definir un modelo de costos y utilidades [Evaluar] • Conocer las diversas fuentes de financiamiento [Familiarizarse]
Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIDAD 8: (5)	
Competencias:	
Contenido	Objetivos Generales
<ul style="list-style-type: none"> • The Elevator Pitch • Presentación • Negociación 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer las diversas formas de presentar propuestas de negocio [Familiarizarse] • Realizar la presentación de una propuesta de negocio [Usar]
Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. 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. Evaluar
<p>Evaluación Continua 1 : 20 %</p> <p>Examen parcial : 30 %</p> <p>Evaluación Continua 2 : 20 %</p> <p>Examen final : 30 %</p>

References

- Blank, Steve and Bob Dorf (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K and S Ranch.
- Byers, Thomas, Richard Dorf, and Andrew Nelson (2010). *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*. McGraw-Hill Science.
- Congreso de la Republica del Perú (1996). *Decreto Legislativo N°823. Ley de la Propiedad Industrial*. El Peruano.

- Garzozi-Pincay, René et al. (2014). *Planes de Negocios para Emprendedores*. Iniciativa Latinoamericana de Libros de Texto Abiertos (LATIn).
- Osterwalder, Alexander and Yves Pigneur (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- Republica del Peru, Congreso de la (1997). *Ley N°26887. Ley General de Sociedades*. El Peruano.
- Ries, Eric (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.