

San Pablo Catholic University (UCSP)
Undergraduate Program in
Computer Science
SILABO



ET201. Entrepreneurship I (Mandatory)

1. General information

1.1 School	:	Ciencia de la Computación
1.2 Course	:	ET201. Entrepreneurship I
1.3 Semester	:	9 ^{no} Semestre.
1.4 Prerequisites	:	FG350. Leadership. (7 th Sem)
1.5 Type of course	:	Mandatory
1.6 Learning modality	:	Virtual
1.7 Horas	:	2 HT; 2 HP;
1.8 Credits	:	3

2. Professors

Lecturer

- Jose Eduardo Ochoa Luna <jechoa@ucsp.edu.pe>
 - PhD in Ciencia de la Computación, Universidade de Sao Paulo, Brasil, 2011.
 - MSc in Ciencia de la Computación, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS, Brasil, 2004.

3. Course foundation

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. Summary

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8.

5. Generales Goals

- 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. Contribution to Outcomes

This discipline contributes to the achievement of the following outcomes:

- d)** An ability to function on multidisciplinary teams. (**Usage**)
- i)** An ability to use the techniques, skills, and modern computing tools necessary for computing practice. (**Usage**)
- k)** Apply the principles of development and design in the construction of software systems of variable complexity. (**Assessment**)
- m)** Transform your knowledge of the area of Computer Science into technological enterprises. (**Assessment**)

7. Content

UNIT 1: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Familiarity]• Introducir modelos de negocio [Familiarity]
Readings: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 2: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Usage]• Caracterizar una propuesta de valor innovadora [Assessment]• Identificar los diversos tipos y fuentes de innovación [Familiarity]
Readings: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 3: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Familiarity]• Caracterizar barreras y ventajas competitivas [Familiarity]
Readings: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Ries (2011), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 4: (20)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Usage] • Elaborar un plan de negocio basado en el modelo Canvas [Usage]
Readings: Osterwalder and Pigneur (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 5: (20)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Usage] • Conocer y aplicar el modelo Lean Startup [Usage]
Readings: Blank and B. Dorf (2012), Ries (2011), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 6: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Familiarity] • Identificar segmentos de mercado y objetivos de marketing [Familiarity]
Readings: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Ries (2011), Congreso de la Republica del Perú (1996), Republica del Peru (1997), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 7: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Assessment] • Conocer las diversas fuentes de financiamiento [Familiarity]
Readings: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 8: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<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 [Familiarity] • Realizar la presentación de una propuesta de negocio [Usage]
Readings: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozzi-Pincay et al. (2014)	

8. Methodology
<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. Assessment
<p>Continuous Assessment 1 : 20 %</p> <p>Partial Exam : 30 %</p> <p>Continuous Assessment 2 : 20 %</p> <p>Final exam : 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.