

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)

2016-2

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

Dr. Jose Eduardo Ochoa Luna

- Dr. Ciencia de la Computación, Universidade de Sao Paulo, Brasil, 2011.
- Mag. Ciencia de la Computación, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS, Brasil, 2004.
- Prof. Bachiller en Ingeniería de Sistemas, Universidad Nacional San Agustín, Perú, 2000.

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:

-) Trabajar efectivamente en equipos para cumplir con un objetivo común. [Nivel Bloom: 3]
-) Comunicarse efectivamente con audiencias diversas. [Nivel Bloom: 3]
-) 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

- Identificar características de los emprendedores
- Introducir modelos de negocio

CONTENIDO

- Emprendedor, emprendedurismo e innovación tecnológica
- Modelos de negocio
- Formación de equipos

Lecturas: [Byers et al., 2010], [Osterwalder and Pigneur, 2010], [Garzozzi-Pincay et al., 2014]

UNIDAD 2: Creatividad (5 horas)

Nivel Bloom: 1

OBJETIVO GENERAL

- Plantear correctamente la vision y misión de empresa
- Caracterizar una propuesta de valor innovadora
- Identificar los diversos tipos y fuentes de innovación

CONTENIDO

- 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], [Garzozzi-Pincay et al., 2014]

UNIDAD 3: De la Idea a la Oportunidad (5 horas)

Nivel Bloom: 1

OBJETIVO GENERAL

- Conocer estrategias empresariales
- Caracterizar barreras y ventajas competitivas

CONTENIDO

- 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], [Garzozzi-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.
- [Garzozi-Pincay et al., 2014] Garzozi-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.