

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

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



2023-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	:	Presencial
1.7 horas	:	2 HT; 2 HP;
1.8 Créditos	:	3
1.9 Plan	:	Plan Curricular 2016

2. Profesores

Titular

- Jose Eduardo Ochoa Luna <jeochoa@ucsp.edu.pe>
 - 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

- 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 (Outcomes)

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

- 1) S.O. Analizar un problema computacional complejo y aplicar los principios computacionales y otras disciplinas relevantes para identificar soluciones. (**Usar**)
- 2) S.O. Diseñar, implementar y evaluar una solución basada en computación para cumplir con un conjunto determinado de requisitos computacionales en el contexto de las disciplinas del programa. (**Evaluar**)
- 3) S.O. Comunicarse efectivamente en diversos contextos profesionales. (**Usar**)
- 5) S.O. Funcionar efectivamente como miembro o líder de un equipo involucrado en actividades apropiadas a la disciplina del programa. (**Usar**)
- 6) S.O. Aplicar la teoría de la computación y los fundamentos del desarrollo de software para producir soluciones basadas en computación. . (**Usar**)
- 7) S.O. Desarrollar tecnología computacional buscando el bien común, aportando con formación humana, capacidades científicas, tecnológicas y profesionales para solucionar problemas sociales de nuestro entorno. (**Evaluar**)

7. Contenido**UNIDAD 1: (5)****Competencias:****Contenido**

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

Objetivos Generales

- Identificar características de los emprendedores [Familiarizarse]
- Introducir modelos de negocio [Familiarizarse]

Lecturas: Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Garzo-i-Pincay et al. (2014)

UNIDAD 2: (5)**Competencias:****Contenido**

- Visión
- Misión
- La Propuesta de valor
- Creatividad e invención
- Tipos y fuentes de innovación
- Estrategia y Tecnología
- Escala y ámbito

Objetivos Generales

- 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), Garzo-i-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), Garzo-i-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), Garzo-i-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), Garzo-i-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), Garzo-i-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), Garzo-i-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), Garzo-i-Pincay et al. (2014)	

8. Metodología

1. El profesor del curso presentará clases teóricas de los temas señalados en el programa propiciando la intervención de los alumnos.
2. El profesor del curso presentará demostraciones para fundamentar clases teóricas.
3. El profesor y los alumnos realizarán prácticas
4. 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.

9. Evaluar

Evaluación Continua 1 : 20 %

Examen parcial : 30 %

Evaluación Continua 2 : 20 %

Examen final : 30 %

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 No 823. Ley de la Propiedad Industrial*. El Peruano.
- Garzo-i-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 No 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.