

**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 <sup>no</sup> Semestre.
1.4 Prerequisites	:	FG350. Leadership. (7 <sup>th</sup> Sem)
1.5 Type of course	:	Mandatory
1.6 Learning modality	:	Face to face
1.7 Horas	:	2 HT; 2 HP;
1.8 Credits	:	3
1.9 Plan	:	Plan Curricular 2016

**2. Professors**

**Lecturer**

- Jose Eduardo Ochoa Luna <jeochoa@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:

- 1) Analyze a complex computing problem and to apply principles of computing and other relevant disciplines to identify solutions. (**Usage**)
- 2) Design, implement and evaluate a computing-based solution to meet a given set of computing requirements in the context of the program's discipline. (**Assessment**)
- 3) Communicate effectively in a variety of professional contexts. (**Usage**)
- 5) Function effectively as a member or leader of a team engaged in activities appropriate to the program's discipline. (**Usage**)
- 6) Apply computer science theory and software development fundamentals to produce computing-based solutions. (**Usage**)
- 7) Develop computational technology for the well-being of all, contributing with human formation, scientific, technological and professional skills to solve social problems of our community. (**Assessment**)

## 7. Content

### UNIT 1: (5)

#### Competences:

##### Content

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

##### Generales Goals

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

**Readings:** Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Garzozzi-Pincay et al. (2014)

### UNIT 2: (5)

#### Competences:

##### Content

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

##### Generales Goals

- 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), Garzozzi-Pincay et al. (2014)

<b>UNIT 3: (5)</b>	
<b>Competences:</b>	
<b>Content</b>	<b>Generales Goals</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia de la Empresa</li> <li>• Barreras</li> <li>• Ventaja competitiva sostenible</li> <li>• Alianzas</li> <li>• Aprendizaje organizacional</li> <li>• Desarrollo y diseño de productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer estrategias empresariales [Familiarity]</li> <li>• Caracterizar barreras y ventajas competitivas [Familiarity]</li> </ul>
<b>Readings:</b> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Ries (2011), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIT 4: (20)</b>	
<b>Competences:</b>	
<b>Content</b>	<b>Generales Goals</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de un nuevo negocio</li> <li>• El plan de negocio</li> <li>• Canvas</li> <li>• Elementos del Canvas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer los elementos del modelo Canvas [Usage]</li> <li>• Elaborar un plan de negocio basado en el modelo Canvas [Usage]</li> </ul>
<b>Readings:</b> Osterwalder and Pigneur (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIT 5: (20)</b>	
<b>Competences:</b>	
<b>Content</b>	<b>Generales Goals</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aceleración versus incubación</li> <li>• Customer Development</li> <li>• Lean Startup</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer y aplicar el modelo Customer Development [Usage]</li> <li>• Conocer y aplicar el modelo Lean Startup [Usage]</li> </ul>
<b>Readings:</b> 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"> <li>• Aspectos Legales y tributarios para la constitución de la empresa</li> <li>• Propiedad intelectual</li> <li>• Patentes</li> <li>• Copyrights y marca registrada</li> <li>• Objetivos de marketing y segmentos de mercado</li> <li>• Investigación de mercado y búsqueda de clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer los aspectos legales necesarios para la formación de una empresa tecnológica [Familiarity]</li> <li>• Identificar segmentos de mercado y objetivos de marketing [Familiarity]</li> </ul>
<b>Readings:</b> 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"> <li>• Modelo de costos</li> <li>• Modelo de utilidades</li> <li>• Precio</li> <li>• Plan financiero</li> <li>• Formas de financiamiento</li> <li>• Fuentes de capital</li> <li>• Capital de riesgo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir un modelo de costos y utilidades [Assessment]</li> <li>• Conocer las diversas fuentes de financiamiento [Familiarity]</li> </ul>
<b>Readings:</b> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

UNIT 8: (5)	
Competences:	
Content	Generales Goals
<ul style="list-style-type: none"> <li>• The Elevator Pitch</li> <li>• Presentación</li> <li>• Negociación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer las diversas formas de presentar propuestas de negocio [Familiarity]</li> <li>• Realizar la presentación de una propuesta de negocio [Usage]</li> </ul>
<b>Readings:</b> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

#### 8. Methodology

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. Assessment

**Continuous Assessment 1** : 20 %

**Partial Exam** : 30 %

**Continuous Assessment 2** : 20 %

**Final exam** : 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 N°823. Ley de la Propiedad Industrial*. El Peruano.
- Garzozzi-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.