



## 1. COURSE

ET201. Entrepreneurship I (Mandatory)

## 2. GENERAL INFORMATION

- 2.1 Course** : ET201. Entrepreneurship I  
**2.2 Semester** : 8<sup>vo</sup> Semestre.  
**2.3 Credits** : 3  
**2.4 Horas** : 2 HT; 2 HP;  
  
**2.5 Duration of the period** : 16 weeks  
**2.6 Type of course** : Mandatory  
**2.7 Learning modality** : Blended  
**2.8 Prerequisites** : FG350. Leadership and Performance. (4<sup>th</sup> Sem)  
FG350. Leadership and Performance. (4<sup>th</sup> Sem)

## 3. PROFESSORS

Meetings after coordination with the professor

## 4. INTRODUCTION TO THE COURSE

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.

## 5. 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. COMPETENCES

- 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. TOPICS

<b>Unit 1: (5)</b>	
<b>Competences Expected:</b>	
<b>Topics</b>	<b>Learning Outcomes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emprendedor, emprendedurismo e innovación tecnológica</li> <li>• Modelos de negocio</li> <li>• Formación de equipos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar características de los emprendedores [Familiarity]</li> <li>• Introducir modelos de negocio [Familiarity]</li> </ul>
<b>Readings :</b> [BDN10], [OP10], [Gar+14]	

<b>Unit 2: (5)</b>	
<b>Competences Expected:</b>	
<b>Topics</b>	<b>Learning Outcomes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visión</li> <li>• Misión</li> <li>• La Propuesta de valor</li> <li>• Creatividad e invención</li> <li>• Tipos y fuentes de innovación</li> <li>• Estrategia y Tecnología</li> <li>• Escala y ámbito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plantear correctamente la vision y misión de empresa [Usage]</li> <li>• Caracterizar una propuesta de valor innovadora [Assessment]</li> <li>• Identificar los diversos tipos y fuentes de innovación [Familiarity]</li> </ul>
<b>Readings :</b> [BDN10], [BD12], [Gar+14]	

<b>Unit 3: (5)</b>	
<b>Competences Expected:</b>	
<b>Topics</b>	<b>Learning Outcomes</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> [BDN10], [OP10], [Rie11], [Gar+14]	

<b>Unit 4: (20)</b>	
<b>Competences Expected:</b>	
<b>Topics</b>	<b>Learning Outcomes</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> [OP10], [BD12], [Gar+14]	

<b>Unit 5: (20)</b>	
<b>Competences Expected:</b>	
<b>Topics</b>	<b>Learning Outcomes</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> [BD12], [Rie11], [Gar+14]	

<b>Unit 6: (5)</b>	
<b>Competences Expected:</b>	
<b>Topics</b>	<b>Learning Outcomes</b>
<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> [BDN10], [Rie11], [Con96], [Rep97], [Gar+14]	

Unit 7: (5)	
Competences Expected:	
Topics	Learning Outcomes
<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>
Readings : [BDN10], [BD12], [Gar+14]	

Unit 8: (5)	
Competences Expected:	
Topics	Learning Outcomes
<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>
Readings : [BDN10], [BD12], [Gar+14]	

## 8. WORKPLAN

### 8.1 Methodology

Individual and team participation is encouraged to present their ideas, motivating them with additional points in the different stages of the course evaluation.

### 8.2 Theory Sessions

The theory sessions are held in master classes with activities including active learning and roleplay to allow students to internalize the concepts.

### 8.3 Practical Sessions

The practical sessions are held in class where a series of exercises and/or practical concepts are developed through problem solving, problem solving, specific exercises and/or in application contexts.

## 9. EVALUATION SYSTEM

\*\*\*\*\* EVALUATION MISSING \*\*\*\*\*

## 10. BASIC BIBLIOGRAPHY

- [BD12] Steve Blank and Bob Dorf. *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K and S Ranch, 2012.
- [BDN10] Thomas Byers, Richard Dorf, and Andrew Nelson. *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*. McGraw-Hill Science, 2010.
- [Con96] Congreso de la Republica del Perú. *Decreto Legislativo N°823. Ley de la Propiedad Industrial*. El Peruano, 1996.
- [Gar+14] René Garzozi-Pincay et al. *Planes de Negocios para Emprendedores*. Iniciativa Latinoamericana de Libros de Texto Abiertos (LATIn), 2014.
- [OP10] Alexander Osterwalder and Yves Pigneur. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley, 2010.

- [Rep97] Congreso de la Republica del Peru. *Ley N<sup>o</sup>26887. Ley General de Sociedades*. El Peruano, 1997.
- [Rie11] Eric Ries. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business, 2011.