



## Universidad Nacional del Altiplano (UNA)

Escuela Profesional de  
Ciencia de la Computación  
Sílabo 2024-II

### 1. CURSO

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

### 2. INFORMACIÓN GENERAL

2.1 Curso	:	ET201. Formación de Empresas de Base Tecnológica I
2.2 Semestre	:	8 <sup>vo</sup> Semestre.
2.3 Créditos	:	3
2.4 horas	:	2 HT; 2 HP;
2.5 Duración del periodo	:	16 semanas
2.6 Condición	:	Obligatorio
2.7 Modalidad de aprendizaje	:	Presencial
2.8 Prerrequisitos	:	FG350. Liderazgo y Desempeño. (4 <sup>to</sup> Sem) FG350. Liderazgo y Desempeño. (4 <sup>to</sup> Sem)

### 3. PROFESORES

Atención previa coordinación con el profesor

### 4. INTRODUCCIÓN AL 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.

### 5. OBJETIVOS

- 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. RESULTADOS DEL ESTUDIANTE

) ()

) ()

) ()

) ()

6) Aplicar la teoría de la computación y los fundamentos del desarrollo de software para producir soluciones basadas en computación. ()

7) Desarrollar tecnología computacional buscando el bien común, aportando con formación humana, capacidades científicas, tecnológicas y profesionales para solucionar problemas sociales de nuestro entorno. ()

### 7. TEMAS

<b>Unidad 1: (5)</b>	
<b>Resultados esperados:</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje (<i>Learning Outcomes</i>)</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 [Familiarizarse]</li> <li>• Introducir modelos de negocio [Familiarizarse]</li> </ul>
<b>Lecturas :</b> [byers10], [osterwalder10], [garzozzi14]	

<b>Unidad 2: (5)</b>	
<b>Resultados esperados:</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje (<i>Learning Outcomes</i>)</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 [Usar]</li> <li>• Caracterizar una propuesta de valor innovadora [Evaluar]</li> <li>• Identificar los diversos tipos y fuentes de innovación [Familiarizarse]</li> </ul>
<b>Lecturas :</b> [byers10], [blank12], [garzozzi14]	

<b>Unidad 3: (5)</b>	
<b>Resultados esperados:</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje (<i>Learning Outcomes</i>)</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 [Familiarizarse]</li> <li>• Caracterizar barreras y ventajas competitivas [Familiarizarse]</li> </ul>
<b>Lecturas :</b> [byers10], [osterwalder10], [ries11], [garzozzi14]	

<b>Unidad 4: (20)</b>	
<b>Resultados esperados:</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje (<i>Learning Outcomes</i>)</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 [Usar]</li> <li>• Elaborar un plan de negocio basado en el modelo Canvas [Usar]</li> </ul>
<b>Lecturas :</b> [osterwalder10], [blank12], [garzozil14]	

<b>Unidad 5: (20)</b>	
<b>Resultados esperados:</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje (<i>Learning Outcomes</i>)</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 [Usar]</li> <li>• Conocer y aplicar el modelo Lean Startup [Usar]</li> </ul>
<b>Lecturas :</b> [blank12], [ries11], [garzozil14]	

<b>Unidad 6: (5)</b>	
<b>Resultados esperados:</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje (<i>Learning Outcomes</i>)</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 [Familiarizarse]</li> <li>• Identificar segmentos de mercado y objetivos de marketing [Familiarizarse]</li> </ul>
<b>Lecturas :</b> [byers10], [ries11], [congreso96], [congreso97], [garzozil14]	

Unidad 7: (5)	
Resultados esperados:	
Temas	Objetivos de Aprendizaje ( <i>Learning Outcomes</i> )
<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 [Evaluar]</li> <li>• Conocer las diversas fuentes de financiamiento [Familiarizarse]</li> </ul>
Lecturas : [byers10], [blank12], [garzozzi14]	

Unidad 8: (5)	
Resultados esperados:	
Temas	Objetivos de Aprendizaje ( <i>Learning Outcomes</i> )
<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 [Familiarizarse]</li> <li>• Realizar la presentación de una propuesta de negocio [Usar]</li> </ul>
Lecturas : [byers10], [blank12], [garzozzi14]	

## 8. PLAN DE TRABAJO

### 8.1 Metodología

Se fomenta la participación individual y en equipo para exponer sus ideas, motivándolos con puntos adicionales en las diferentes etapas de la evaluación del curso.

### 8.2 Sesiones Teóricas

Las sesiones de teoría se llevan a cabo en clases magistrales donde se realizarán actividades que propicien un aprendizaje activo, con dinámicas que permitan a los estudiantes interiorizar los conceptos.

### 8.3 Sesiones Prácticas

Las sesiones prácticas se llevan en clase donde se desarrollan una serie de ejercicios y/o conceptos prácticos mediante planteamiento de problemas, la resolución de problemas, ejercicios puntuales y/o en contextos aplicativos.

## 9. SISTEMA DE EVALUACIÓN

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

## 10. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA