



**Sociedad Peruana de Computación (SPC)**  
Programa Profesional de  
Ciencia de la Computación  
Sílabo 2021-I

**1. CURSO**

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

**2. INFORMACIÓN GENERAL**

<b>2.1 Créditos</b>	:	3
<b>2.2 Horas de teoría</b>	:	2 (Semanal)
<b>2.3 Horas de práctica</b>	:	-
<b>2.4 Duración del periodo</b>	:	16 semanas
<b>2.5 Condición</b>	:	Obligatorio
<b>2.6 Modalidad</b>	:	Presencial
<b>2.7 Prerrequisitos</b>	:	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. COMPETENCIAS**

- d) Trabajar efectivamente en equipos para cumplir con un objetivo común. (**Evaluuar**)
- f) Comunicarse efectivamente con audiencias diversas. (**Evaluuar**)
- m) Transformar sus conocimientos del área de Ciencia de la Computación en emprendimientos tecnológicos. (**Usar**)

**7. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS**

- d4) Desarrollar de forma colaborativa planes de negocios para empresas de tecnología.
- f3) Transmitir propuestas técnicas en Inglés a audiencias de otras áreas.
- f4) Presentar un plan de negocio a potenciales inversionistas.
- m1) Crear una empresa de base tecnológica en el país y/o a nivel internacional.

**8. TEMAS**

<b>Unidad 1: (5)</b>	
<b>Competencias esperadas:</b> C2	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</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>	
<b>Lecturas :</b> [BDN10], [OP10], [Gar+14]	

<b>Unidad 2: (5)</b>	
<b>Competencias esperadas:</b> C10	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</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>	
<b>Lecturas :</b> [BDN10], [BD12], [Gar+14]	

<b>Unidad 3: (5)</b>	
<b>Competencias esperadas:</b> C17	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</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>	
<b>Lecturas :</b> [BDN10], [OP10], [Rie11], [Gar+14]	

<b>Unidad 4: (20)</b>	
<b>Competencias esperadas: C18</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</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>

**Lecturas :** [OP10], [BD12], [Gar+14]

<b>Unidad 5: (20)</b>	
<b>Competencias esperadas: C19</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</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>

**Lecturas :** [BD12], [Rie11], [Gar+14]

<b>Unidad 6: (5)</b>	
<b>Competencias esperadas: C20</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</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>

**Lecturas :** [BDN10], [Rie11], [Con96], [Rep97], [Gar+14]

<b>Unidad 7: (5)</b>	
<b>Competencias esperadas: C23</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de costos</li> <li>• Modelo de utilidades</li> <li>• Precio</li> <li>• Plan financiero</li> <li>• Form de financiamiento</li> <li>• Fuentes de capital</li> <li>• Capital de riesgo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir um modelo de costos y utilidades [Evaluar]</li> <li>• Conocer las diversas fuentes de financiamiento [Familiarizarse]</li> </ul>

Lecturas : [BDN10], [BD12], [Gar+14]

<b>Unidad 8: (5)</b>	
<b>Competencias esperadas: CS5</b>	
<b>Temas</b>	<b>Objetivos de Aprendizaje</b>
<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 : [BDN10], [BD12], [Gar+14]

## 9. PLAN DE TRABAJO

### 9.1 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.

### 9.2 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.

### 9.3 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.

## 10. SISTEMA DE EVALUACIÓN

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

## 11. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- [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° 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.