



Universidad Nacional de Colombia (UNAL) Sede  
Manizales  
Programa Profesional de  
Administración de Sistemas Informáticos  
SILABO

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

2022-II

**1. Información general**

1.1 Escuela	:	Sistemas de Información
1.2 Curso	:	ET201. Formación de Empresas de Base Tecnológica I
1.3 Semestre	:	8 <sup>vo</sup> Semestre.
1.4 Prerrequisitos	:	Ninguno
1.5 Condición	:	Obligatorio
1.6 Modalidad de aprendizaje	:	Presencial
1.7 horas	:	2 HT; 2 HP;
1.8 Créditos	:	3

**2. Profesores**

**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) Analizar un problema computacional complejo y aplicar los principios computacionales y otras disciplinas relevantes para identificar soluciones. (**Usar**)
- 2) 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) Comunicarse efectivamente en diversos contextos profesionales. (**Usar**)
- 5) Funcionar efectivamente como miembro o líder de un equipo involucrado en actividades apropiadas a la disciplina del programa. (**Usar**)
- 6) Aplicar fundamentos de teoría de ciencias de la computación y desarrollo de software para producir soluciones basados en computación. (**Usar**)
- 7) 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), Garzozi-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 visión 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), Garzozi-Pincay et al. (2014)

<b>UNIDAD 3: (5)</b>	
<b>Competencias:</b>	
<b>Contenido</b>	<b>Objetivos Generales</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> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Osterwalder and Pigneur (2010), Ries (2011), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIDAD 4: (20)</b>	
<b>Competencias:</b>	
<b>Contenido</b>	<b>Objetivos Generales</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> Osterwalder and Pigneur (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIDAD 5: (20)</b>	
<b>Competencias:</b>	
<b>Contenido</b>	<b>Objetivos Generales</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> Blank and B. Dorf (2012), Ries (2011), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIDAD 6: (5)</b>	
<b>Competencias:</b>	
<b>Contenido</b>	<b>Objetivos Generales</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> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Ries (2011), Congreso de la Republica del Perú (1996), Republica del Peru (1997), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIDAD 7: (5)</b>	
<b>Competencias:</b>	
<b>Contenido</b>	<b>Objetivos Generales</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>• 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>
<b>Lecturas:</b> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

<b>UNIDAD 8: (5)</b>	
<b>Competencias:</b>	
<b>Contenido</b>	<b>Objetivos Generales</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>
<b>Lecturas:</b> Byers, R. Dorf, and Nelson (2010), Blank and B. Dorf (2012), Garzozi-Pincay et al. (2014)	

8. Metodología
<p>El profesor del curso presentará clases teóricas de los temas señalados en el programa propiciando la intervención de los alumnos.</p> <p>El profesor del curso presentará demostraciones para fundamentar clases teóricas.</p> <p>El profesor y los alumnos realizarán prácticas</p> <p>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.</p>

## 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 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.