

DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
Nombre de la asignatura		Generación de Negocios Basados en Datos	
Unidad Regional		Centro	
División		Ciencias Exactas y Naturales	
Departamento		Matemáticas	
Programa		Maestría en Ciencia de Datos	
Carácter		Obligatorio () Optativo (X)	
Horas teoría	3	Horas práctica	4
Valor en créditos		10	
OBJETIVO GENERAL			
Conocer y saber aplicar las herramientas necesarias para desarrollar propuestas de planes de negocio para proyectos de ciencia de datos como base de un emprendimiento.			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar el panorama general de la industria de las TI y su dinámica. 2. Discutir el uso de las principales herramientas de planificación estratégica. 3. Analizar los aspectos más importantes de gestión empresarial para emprendimientos tecnológicos. 4. Discutir los temas involucrados en la creación de un plan de negocios. 5. Desarrollar planes de negocios para las propuestas de innovación de los proyectos individuales. 			
CONTENIDO SINTÉTICO			
Orden	Tema		
1	Planificación estratégica para empresas de TI. En esta unidad se discutirán los conceptos básicos de la planificación estratégica y su aplicación a los negocios basados en tecnología. Se analizarán también estrategias de monetización y arranque de un negocio basado en tecnología, con énfasis en la industria de TI.		
2	Plan de negocios. En esta unidad se presentan los elementos básicos para la elaboración de un plan de negocios, con énfasis en el emprendimiento de negocios de base tecnológica.		
MODALIDADES O FORMAS DE CONDUCCIÓN DE LOS PROCESOS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Discusión presencial de los temas contemplados en el programa. 2. Análisis de casos de estudio. 3. Discusión presencial de la aplicación de las técnicas vistas en clase al desarrollo de planes de negocios para proyectos individuales de emprendimiento. 			
MODALIDADES DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN			
Aspecto		Ponderación	
Ejercicios y tareas		30%	
Presentación de un plan de negocios individual en base a un proyecto de ciencia de datos.		40%	
Presentación formal ante un comité de expertos		30%	
BIBLIOGRAFÍA, DOCUMENTACIÓN Y MATERIALES DE APOYO			
Autor	Título	Editorial	Año
Moore, Geoffrey A.	Crossing the chasm: Marketing and Selling Technology Products to Mainstream Customers	Harper Business	1991

Wasserman, Noam	The Founder's Dilemmas: Anticipating and Avoiding the Pitfalls That Can Sink a Startup	Princeton University	2013
Kassan, Jenny	Raise Capital on Your Own Terms: How to Fund Your Business without Selling Your Soul	Berrett-Koehler Publishers	2017
Covel, Simona	Marketing Your Startup: The Inc. Guide to Getting Customers, Gaining Traction, and Growing Your Business	AMACOM	2018
Menig, Paul y Johnson, Nick	Accelerating Start to Finish: Align 7 Forces for Business Success	Kitsap Publishing	2018
Shams, S. M. R., D., Weber, Vrontis y Tsoukatos, E.	Business Models for Strategic Innovation: Cross-Functional Perspectives	Routledge	2018

PERFIL ACADÉMICO DESEABLE DEL RESPONSABLE DE LA ASIGNATURA

Profesional con maestría o doctorado en ciencias de la computación o áreas afines con experiencia en el desarrollo de negocios basados en tecnología. Se utilizará como criterio de selección la experiencia en el desarrollo de propuestas de negocios para la industria.

NOMBRE Y FIRMA DE QUIEN DISEÑÓ LA CARTA DESCRIPTIVA

Ramón Soto de la Cruz