

Nombre de la Asignatura

Introducción al Negocio del Software

726/15

Créditos

6 Créditos

Objetivo de la Asignatura

Brindar una visión general de los diversos aspectos y temáticas que surgen al considerar al software como un negocio. Se busca con esto brindar herramientas que permitan al estudiante analizar y contextualizar modelos y prácticas de negocio en el marco de tendencias históricas y prácticas habituales en la industria de software, tanto a nivel global como local.

Metodología de enseñanza

Se realizarán exposiciones teóricas, lecturas de informes/artículos, discusión de casos, presentación de experiencias reales dentro de la industria de tecnologías de la información en Uruguay así como la realización de un trabajo final en grupos.

El trabajo final apuntará a que los estudiantes manejen los conceptos introducidos en el curso, aplicándolos a un Caso de Estudio, demostrando capacidad de análisis y síntesis de los contenidos estudiados.

Los grupos serán conformados por entre 2 (dos) ó 4 (cuatro) estudiantes, dependiendo de la cantidad de inscriptos.

Tareas del estudiante:

- Asistencia a clases expositivas.
- Estudio de materiales y casos.
- Discusión en clase.
- Realización de trabajo practico final.

Temario

Principales temas a cubrir:

- Introducción al curso y a la temática.
- Historia de las TICs
- Empresas de SW & sus Estrategias
- Marketing, Venta & Posventa
- Aspectos Legales
- Contextos
- Emprendimiento
- Finanzas
- Innovación
- Invitados

Bibliografía

- “The Business of Software”, Michael A. Cusumano, Free Press, 2004, ISBN: 978-0-7432-1580-0
- “From Airline Reservations to Sonic the Hedgehog: A History of the Software Industry”, Martin Campbell-Kelly, MIT Press, ISBN:0-262-03303-8
- “Crossing the Chasm”, Geoffrey Moore, Collins Business, ISBN: 978-0-06-051712-0
- “The Innovator’s Dilemma”, Clayton M. Christensen, Harper Business, ISBN: 0-06-052199-6
- “Don’t just roll the dice”, Neil Davidson, <http://neildavidson.com/download/dont-just-roll-the-dice/>
- “Planes Estratégicos de Promoción de TICs”, informe de la consultoria de Marcel Mordezki & John Matthesen para UYXXI: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/07/Tecnolog%C3%ADa->

de-la-Información-y-Comunicaciones.pdf  
"Servicios de Tecnologías de la Información y la  
Comunicación", informe de UYXXI.  
"Zero to One: Notes on Startups or How to Build the  
Future", Peter Thiel, Blake Masters, ISBN:0-80-  
413929-6

### Conocimientos previos recomendados

### Anexo:

### Cronograma tentativo (13 semanas aprox.)

- Semanas 1 y 2: Introducción al Curso & Historia de las TICs
- Semana 3: Empresas de Software & sus Estrategias
- Semana 4: Marketing
- Semanas 5 y 6: Venta
- Semana 7: Posventa & Aspectos Legales
- Semana 8: Contextos & Emprendimiento
- Semana 9: Finanzas & Innovación
- Semana 10: Invitados
- Semanas 11 y 12: Seguimiento a Grupos
- Semana 13: Presentación de Trabajos Prácticos & Evaluación

### Distribución de la carga horaria.

Se estima una carga horaria semanal de 7 horas distribuidas de la siguiente manera: 4hs/sem presenciales, 1,5hs/sem de trabajo no presencial y 1,5hs/sem de preparación de la evaluación.

### Modalidad del curso y procedimiento de evaluación.

Como fuera explicado anteriormente, el curso consta de exposiciones teóricas, lecturas de informes/artículos, discusión de casos, presentación de experiencias reales incluyendo invitados de la industria de TI de nuestro país.

#### Procedimiento de evaluación:

- Asistencia a clase (10%)
- Participación activa en actividades de discusión (20%)
- Realización de Trabajo Práctico Grupal (50%)
- Realización de Cuestionario Individual (20%)

Para la aprobación final del curso se requiere un mínimo de 60% de los puntos en cada parte y un mínimo de 60% en el total.

### Materia.

Licenciatura en Computación: Gestión  
Ingeniería en Computación: Gestión

### Previaturas.

Curso de Introducción a la Ingeniería de Software.

**Esta asignatura no adhiere a resolución del consejo sobre condición de libre**

**APROB. RES. CONSEJO DE FAC. ING.**

DE JUNIO 18. 6.15 Exp. 060120-001678-15