



UNIVERSIDAD  
DE LA REPÚBLICA  
URUGUAY



FACULTAD DE  
INGENIERIA

# El Negocio del Software

Introducción al Curso 2024

Electiva - Edición 2024



# Objetivo

En este curso se busca introducir a los participantes en diversos aspectos y temáticas que surgen al **considerar al software como un negocio**, complementando la formación técnica con información básica de negocios relacionada al software y a la industria del software, especialmente en Uruguay.





# TÓPICOS

Contemplando el contexto  
global y local de TI



Empresas de Software & sus Estrategias

Modelo de Negocio, Propuesta de Valor y Plan de Negocio

Marketing de IT

Venta de Servicios de IT

Finanzas de Empresas de IT

Emprendedurismo & Internacionalización

Propiedad Intelectual y Asuntos Legales

Ecosistema Emprendedor en UY

Invitados & Casos Reales de la Industria de IT de UY

# Metodología de enseñanza

- Exposiciones teóricas - charlas y seminarios con invitados.
- Lecturas de informes/artículos
- Discusión de casos
- Presentación de experiencias reales dentro de la industria de IT de Uruguay
- Realización de un trabajo final en grupos (Proyecto) - aplicar lo aprendido en un Caso de Estudio.





# Evaluación

1

## Prueba Final individual

En el segundo periodo de parciales.

Min. de aprobación: 60%

2

## Proyecto

En grupos de 4-6 alumnos \*

Informe escrito, posterior defensa  
expositiva \*\*

3

Participación en clase y realización  
de actividades breves en [EVA](#) del  
curso.

EVA: NegSoftware

\*dependiendo del número de inscriptos a la asignatura  
\*\* se brindará un instructivo y una guía para el proyecto

# Aprobación

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:

- Asistencia a Clase (10%)
- Participación Activa en Actividades de Discusión/EVA (20%)
- Realización de Trabajo Práctico Grupal - Proyecto (50%)
- Realización de Prueba Escrita Individual (20%)



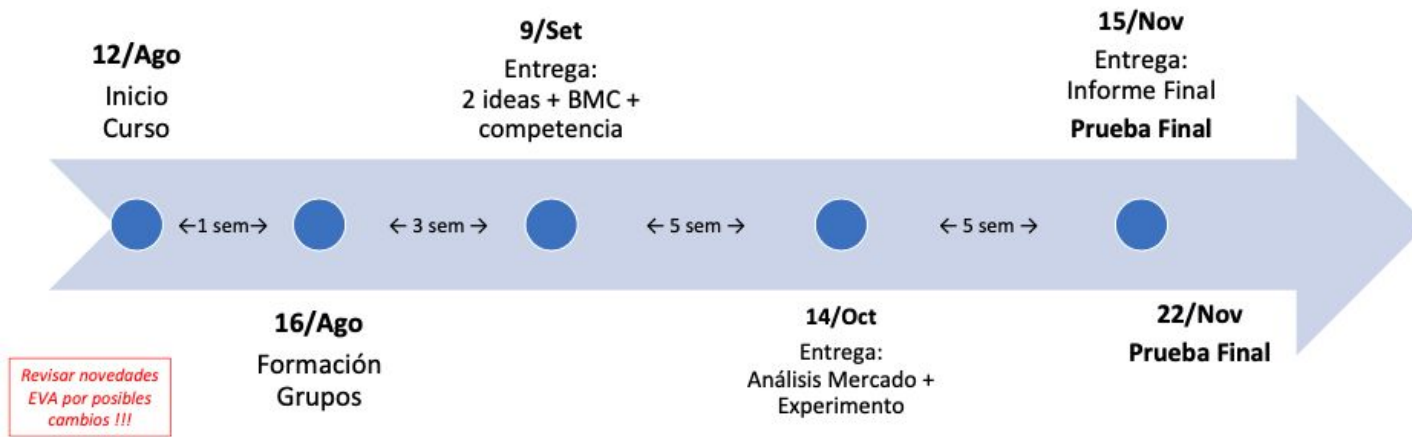


# Control de Asistencia 2024

1. **Revisión de Ideas:** 9/9 y 13/9 (remoto, depende del día que le toca a cada grupo)
2. **Seguimiento de Grupos:** 14/10 y 18/10 (ídem)
3. **Clase de Invitados:** 4/11 (remoto)
4. **Clase de Invitados:** 8/11 (remoto)
5. **Prueba Final Escrita Individual:** 15/11 (PRESENCIAL salón A12 de 18 a 20hs)
6. **Presentaciones:** 18/11 y 25/11 (remoto, depende del día que le toca a cada grupo)

# Cronograma de Entregas & Evaluaciones 2024

## *Cronograma de Entregas & Evaluaciones Edición 2024*





# Fechas Importantes 2024



Fechas Importantes 2024		
<i>(revisar Novedades en EVA por posibles cambios !!!)</i>		
Fecha	Entregas y Evaluaciones	Asistencia
12-Ago	Inicio del Clases	
16-Ago	Entrega: Formación de Grupos	
9-Set	Entrega: Dos Ideas con el BMC y Competencia de c/u	Si
	Seguimiento de Grupos (no es clase normal)	
13-Set	Seguimiento de Grupos (no es clase normal)	
23-Set	Primeros Parciales (no hay clase)	
27-Set	Primeros Parciales (no hay clase)	
1-Oct	Primeros Parciales (no hay clase)	
7-Oct	Clase de Consulta	
14-Oct	Entrega: Análisis de Mercado y Experimento	Si
	Seguimiento de Grupos (no es clase normal)	
18-Oct	Seguimiento de Grupos (no es clase normal)	
4-Nov	Clase con Invitados	Si
8-Nov	Clase con Invitados	Si
11-Nov	Clase de Consulta	
15-Nov	Entrega: Informe Final	Si
	Presentaciones	
18-Nov	Presentaciones	Si
22-Nov	Prueba Final Escrita Individual Presencial	Si

# CURSOS/TALLERES RELACIONADOS



## Taller Encararé: CREAR

### Fundación Julio

#### Ricaldoni (FJR):

- Taller de comunicación y presentaciones efectivas.
- kit de herramientas para emprendedores

## EMPRENUR



# CURSOS/TALLERES RELACIONADOS

## Uruguay Emprendedor

- validación de ideas de negocio
- introducción al ecosistema emprendedor
- decisiones financieras



## BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

“The Business of Software”, Michael A. Cusumano, Free Press, 2004, ISBN: 978-0-7432-1580-0

“Zero to One: Notes on Startups or How to Build the Future”, Peter Thiel, Blake Masters, ISBN:0-80-413929-6.

“The Lean Startup”, Eric Ries, Currency, ISBN: 0307887898.

“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



## BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

“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 consultoría 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](http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/07/Tecnolog%C3%ADa-de-la-Informaci%C3%B3n-y-Comunicaciones.pdf)

“Servicios de Tecnologías de la Información y la Comunicación”, informe de UYXXI.