



2010: Hacia el proceso de autorregulación y certificación.
"Asumiendo el reto para la excelencia profesional"

Misión

Promover la formación humanista y profesional en el área de los negocios, con responsabilidad social, y capacidad de gestión integral, mediante la investigación, la docencia y la acción social, para generar los cambios que demanda el desarrollo del país.

Visión

Ser líderes universitarios en la formación humanista y el desarrollo profesional en la gestión integral de los negocios, para obtener las transformaciones que la sociedad globalizada necesita para el logro del bien común.

Valores

- ✓ Prudencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Integridad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Alegría

PROGRAMA DE LA CATEDRA INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE LOS NEGOCIOS (DN-0101) I CICLO 2010

Información General:

Créditos: 03

Horas lectivas por semana: 03

**Correquisitos: DN-0100 Relaciones Humanas en el Contexto
Empresarial
MA-0125 Matemática Elemental**

Información de la Cátedra

Profesores: Anexo 1

I- DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso promueve el contacto del estudiante con los elementos básicos del entorno globalizado de los negocios y le brinda los fundamentos en las distintas áreas tales como: administración, mercadeo, contabilidad y finanzas, sobre las cuales profundizará a través de su formación universitaria como administrador de empresas. Al final del curso, el estudiante desarrollará a nivel básico un plan de una idea de negocios, la cual de ser seleccionada participará en Expoinnova, la cual es una Feria de Ideas Innovadoras, organizada por la Escuela de Negocios.

II- OBJETIVO GENERAL

Brindar al estudiante los fundamentos teóricos y prácticos básicos, necesarios para adquirir una visión contemporánea de los temas y las tendencias de los negocios, de forma tal que contribuyan en su formación como empresario y/o administrador exitoso, en un mercado globalizado y en el marco de un ambiente ético y de responsabilidad social.



III- OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los conocimientos y habilidades básicas que deberá adquirir el estudiante en el transcurso del curso son:

1. Analizar las distintas variables y situaciones que conforman el entorno global de los negocios y su efecto en la toma de decisiones de las empresas.
2. Conocer y desarrollar aptitudes para insertarse en el mercado laboral como un profesional moderno, con un perfil emprendedor y con valores éticos y responsable ante la sociedad.
3. Entender los fundamentos básicos del proceso administrativo.
4. Comprender los fundamentos en materia de mercadotecnia, que le permitan desarrollar una estrategia básica de mercadeo.
5. Conocer los elementos teóricos y prácticos necesarios para entender el uso de la información financiera y contable dentro de una organización, así como los diferentes elementos básicos que intervienen en la administración de las finanzas de la empresa.
6. Desarrollar un plan de negocios básico, con base en todos los conocimientos adquiridos a través del curso.

IV- CONTENIDO PROGRAMÁTICO

Tema I. El Ambiente Contemporáneo de los Negocios

- *La participación en el entorno dinámico de los negocios:* Contribución de las empresas a mejorar la calidad de vida de la sociedad. Efecto de las Tendencias sociales y tendencias demográficas en los negocios. Características de los sistemas económicos en el mundo y Tendencias de la competencia global.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 1. Páginas 22 a 40*
- *La evolución de los sistemas económicos y de la competencia:* Concepto de economía y medidas básicas del desempeño económico. Participación del gobierno en la economía. Entorno microeconómico y macroeconómico de las empresas. Categorías de estructuras de mercado.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 2. Páginas 48 a 67*
 - *Nota Técnica. La participación del Estado en la Economía y en los Negocios*
 - *Nota Técnica. Generalidades de las Sociedades Mercantiles*



Tema II. El Papel del Empresario y/o el Administrador Moderno

- *El desarrollo emprendedor:* El espíritu emprendedor. Características del empresario exitoso. Pasos y retos para conformar una pequeña empresa. Ventajas y desventajas de la pequeña empresa.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 6. Páginas 188 a 214*
- *La Toma de decisiones ética y la administración de la empresa socialmente responsable:* Filosofías y conceptos que dan forma a las normas éticas. El comportamiento ético y la responsabilidad social en los negocios. Tendencias de la ética y la responsabilidad social a nivel mundial.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 3. Páginas 78 a 95*

Tema III. Fundamentos de Mercadeo

- *El conocimiento del cliente y la formulación de una estrategia de marketing:* La estrategia de marketing. En qué consiste la mezcla de marketing. La toma de decisiones de los consumidores. Formas de segmentación de los mercados. La investigación de mercados para la toma de decisiones del marketing.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 13. Páginas 418 a 439*
- *El desarrollo de los productos y la definición del precio:* Concepto y clasificación de los productos. Aspectos importantes del producto: la marca, el empaque, tipos de productos, ciclo de vida del producto y la fijación del precio.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 14. Páginas 452 a 476*
- *La distribución de los productos de manera eficaz y eficiente:* La Distribución física de los productos. Los canales y tipos de distribución. Las ventas *al mayoreo* y *al menudeo*. *La cadena de suministro*.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 15. Páginas 490 a 509*
- *La comunicación integral y la promoción de los productos:* Las metas y elementos de la estrategia de promoción. La publicidad y los medios publicitarios. Las promociones y las ventas personales.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 16. Páginas 520 a 540.*

Tema IV. Fundamentos de Administración

- *El proceso administrativo:* Papel de la administración. Tipos de planeación. Responsabilidades al organizar. El control de las actividades.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 7. Páginas 226 a 234 y 238 a 241.*



- *El diseño de estructuras organizacionales:* Pilares para el diseño de la organización. Formas de departamentalización. La Centralización y la Descentralización. Organizaciones mecanicistas y orgánicas. Personal de línea y personal de staff.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 8. Páginas 254 a 270.*
- *La administración del recurso humano:* Reclutamiento y la selección del personal. La capacitación, el desarrollo, la evaluación en las organizaciones. Tipos de remuneración.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 9. Páginas 282 a 303*

Tema V. Fundamentos de Contabilidad

- *El uso de la información financiera y contable: La información contable y los tipos de informes financieros.* El ciclo contable.El análisis de razones financieras. .
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 18. Páginas 588 a 593 y 597 a 609.*

Tema VI. Fundamentos de Finanzas

- *El Punto de equilibrio:* Concepto, componentes, determinación y gráfica del punto de equilibrio.
 - *Nota Técnica "Determinación del Punto de Equilibrio".*
- *La administración de las finanzas de una empresa:* El papel de las finanzas y el gerente de finanzas en la estrategia global de la empresa. La formulación de los planes financieros. Análisis de las principales fuentes de financiamiento.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 20. Páginas 654 a 672*



V- SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CRONOGRAMA

Sistema de Evaluación:

Concepto	Contenido	Porcentaje
Primer Examen Parcial	Temas I, II, III	20%
Segundo Examen Parcial	Tema IV, V, VI	25%
Pruebas cortas	Temas I al VI	15%
Tareas y Casos prácticos	Temas I al VI	10%
Plan de Negocios	Nota Técnica Guía para la Elaboración del Plan de Negocios	<u>30%</u>
TOTAL		100%

Exámenes Parciales: los exámenes son de Cátedra y se realizarán según el día indicado en el cronograma del curso, a la 1:00 p.m. Incluyen tanto teoría como práctica. Dado que únicamente son dos exámenes parciales, ningún estudiante se exime.

Examen de Reposición: La inasistencia a un examen deberá justificarse conforme los requisitos establecidos en la normativa de la Universidad de Costa Rica. Dichos documentos deberán presentarse al profesor del curso, y presentar a la Escuela de Negocios una copia para el profesor Coordinador de la Cátedra, en los plazos definidos en la reglamentación.

Plan de Negocios: El plan de negocios se ponderará de la siguiente manera: 65% el trabajo escrito, 25% la presentación final y 10% la participación en la Feria de Negocios. En la exposición deben participar todos los integrantes del grupo. Se seleccionarán dos planes de negocios por cada uno de los grupos que conforma la Cátedra, para exponer sus trabajos en una Feria de Negocios al final del semestre. Todos los estudiantes deberán participar en dicha feria (tanto los grupos seleccionados para exponer sus proyectos, como los demás estudiantes en calidad de visitantes quienes deberán presentar un reporte sobre el desarrollo de la feria según las instrucciones dadas por el profesor).



Cronograma:

Tema	Marzo			Abril				Mayo					Junio					Julio				
	9	16	23	6	13	20	27	4	8	11	18	25	1	8	15	19	22	26	29	6	13	
Discusión programa y Tema I	■																					
Finalización Tema I		■																				
Tema II			■																			
Tema III				■	■	■																
Charla de Cátedra (6:00 p.m)				■																		
Taller Plan de Negocios (Semana U)							■															
Tema IV								■														
I Parcial (1:00 p.m)									■													
Tema V										■	■											
Tema VI												■	■									
Presentación Planes de Negocios													■	■								
Feria Expoinnova															■							
Práctica II Parcial																	■					
II Parcial (1:00 p.m)																		■				
Revisión Promedio (1)																				■		
Examen Reposición																					■	
Examen Ampliación																						■

(1) Las consultas sobre el promedio final deben ser presentadas al profesor, adjuntando los documentos originales (exámenes, tareas, plan de negocios, según sea el caso). Dichas consultas serán atendidas y en caso de apelaciones deberán presentarse y tramitarse de conformidad con lo que establece la normativa de la Universidad de C.R.

VI- METODOLOGÍA Y ACTIVIDADES

- El curso busca desarrollar las habilidades del estudiante y por lo tanto fomenta su participación activa, por lo que utilizarán diversos recursos didácticos de acuerdo a la dinámica de cada uno de los temas a desarrollar.



- Los conceptos básicos serán expuestos por el profesor, previa lectura por parte de los estudiantes del material incluido en la bibliografía así como de cualquier otro material complementario que el profesor asigne previamente. El profesor incentivará la participación de los alumnos durante el desarrollo de la clase.
- El profesor podrá efectuar pruebas cortas todas las semanas. Como mínimo, se realizará una prueba corta por cada uno de los temas.
- Como parte de las tareas, cuando el profesor lo solicite el alumno deberá presentar por escrito un análisis sobre una noticia o artículo de actualidad, relacionado con la materia. Adicionalmente, el profesor podrá proporcionar direcciones de internet para consultar temas relacionados o complementarios para el desarrollo de las *tareas y trabajos asignados, así como también asignar la participación en charlas, foros o películas.*
- Tanto dentro como fuera de la clase, el profesor podrá asignar la lectura y resolución de las preguntas y casos que forman parte de cada uno de los capítulos del libro de texto.

El estudiante desarrollará en el transcurso del semestre un plan de negocios bajo la orientación del profesor. Dichos trabajos deben entregarse por escrito de acuerdo con el contenido establecido en el documento "Elaboración del Plan de Negocios" el cual será oportunamente entregado y discutido en clase. El trabajo deberá integrar todos los conceptos adquiridos durante el curso.

- A solicitud del estudiante, el profesor atenderá consultas para lo cual se concertará la hora, día y lugar según acuerdo entre el estudiante y el profesor y en el marco de la normativa de la Universidad de C.R.

VII- BIBLIOGRAFÍA

1. Gitman, Larry J. y Mc Daniel, Carl. El Futuro de los Negocios. International Thomson Editores S.A., 5ª. Edición. Thomson editores, S.A. México. 2007.
2. Golcher G. Ana Lourdes. Generalidades de las Sociedades Mercantiles. Nota Técnica, 2009.
3. Golcher G. Eleonora. La participación del Estado en la Economía y en los Negocios. Nota Técnica, 2008.
4. Golcher G. Eleonora y Ramírez Charlene. Determinación del Punto de Equilibrio. Nota Técnica, 2008.
5. Granados V. Alina y Golcher G. Eleonora. Nota Técnica Guía para la Elaboración del Plan de Negocios. Nota Técnica, 2008, Actualizada 2009.



ANEXO 1

Información sobre Profesores

Sede Central Rodrigo Facio:

GRUPO	HORARIO	AULA	PROFESOR
001	K:07 a 09:50	111 CE	Victor Hugo Vega Cordero
002	K:07 a 09:50	440 CE	Carlos Castro Umaña
003	K:10 a 12:50	115 CE	Charlene Ramírez Bustos
004	K:10 a 12:50	117 CE	Eleonora Gólcher González
005	K:13 a 15:50	117 CE	Karol Sánchez Mora
006	K:13 a 15:50	111 CE	Arroyo García Leonardo
007	K:16 a 18:50	214 CE	Róger Jiménez Morales
008	K:16 a 18:50	115 CE	Alina Granados Vega (Coordinadora)
009	K:19 a 21:50	444 CE	Max Solorzano Alvarado

Sedes Regionales:

SEDE	GRUPO	PROFESOR
Recinto Paraíso	001	Marvin Sanabria Sanchez
Sede Guanacaste	001	Luis Alberto Bermúdez Carrillo
Sede Guanacaste	002	Luis Alberto Bermúdez Carrillo
Sede Pacífico	001	Héctor Trejos Benavides
Sede Pacífico	002	Juan Hernández Castillo
Sede Occidente	001	Vivian Murillo
Recinto de Guápiles	001	Rosa Julia Cerdas González
Sede Limón	001	José Luis Díaz Valverde