



CURSO EMPRESARIEDAD E INNOVACIÓN
DN-0405
I CICLO, 2012

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

Información general:

Curso del VII Ciclo del plan de estudios del 2002
Requisitos: DN0304
Correquisito: no tiene
Créditos: 03 Horas por semana: 3

La Cátedra está compuesta por:

Grupo 02: Dr. Abel Salas Mora, coordinador
Grupo 01: MBA. Andrés Chavarría Navarro
Grupo 03: MBA. Gustavo Bado.
Grupo 04: MBA. Rodolfo Carrillo
Grupo 05: MBA. Maximiliano Alvarado
Grupo 06: MBA. Bernardo Bolaños Álvarez

MBA. Reina Naranjo Monge	Sede Limón
Licda. Jeannette Morales Zumbado	Sede Occidente
Master José Luis Tijerino Sancho	Recinto Paraíso
Lic. Luis Alberto Bermúdez Carrillo	Sede Guanacaste
Lic. Héctor Trejos Benavides	Sede Pacífico
MBA. Yorlery León Marchena	Recinto Guápiles

I. Descripción del curso:

Todo proyecto debe innovar. Esa es la base de formulación de cualquier plan. Para la formulación de proyectos innovadores nos basamos en la definición del Manual de Innovación de Oslo que dice así: "Son aquellos proyectos o productos con características innovadoras que presenten o mejoren un proceso, producto o servicio que es apreciado por el mercado. Es una idea nueva para iniciar o mejorar un producto, proceso o servicio. Es un proceso derivado de la interacción dentro de los sistemas nacionales de innovación". La innovación como actitud es una fuente en el desarrollo del espíritu del emprendedor, quién hace de esta su característica esencial. Es decir, actúa con la premisa de que cada producto o servicio contiene en sí mismo una oportunidad de ser mejorado, como soporte de la posibilidad de hacer empresa.

II. Objetivo General:

Analizar los factores y elementos internos y externos que influyen en la iniciación de planes de negocios con sentido empresarial, sean de carácter comercial o con fines de auto-sostenibilidad, con el propósito de fomentar la aptitud y actitud de emprendedor e innovador, tanto de las y los estudiantes como de las y los beneficiarios del "plan de negocios".

III. Objetivos específicos:

- Analizar con los y las estudiantes el espíritu del emprendedor, su perfil y características de frente al desarrollo del sentido empresarial.



- Familiarizar a los estudiantes con los conceptos de innovación, creatividad, competitividad y productividad en el quehacer de los negocios.
- Compartir con los estudiantes una estructura de análisis de planes de negocios para una correcta toma de decisiones en la formación de empresas.
- Lograr que el estudiante discuta y analice la formación de un plan de negocios para la culminación en una empresa con un formato de proyecto innovador y creativo.
- Conocer diferentes experiencias exitosas en la formación de empresas.
- Ejecutar EXPOINNOVA 2012 dentro del contexto de la filosofía de planes de negocios y evaluar la oportunidad de iniciar negocios propios o la iniciación de un proyecto empresarial.

IV. CONTENIDO PROGRAMÁTICO

TEMA 1: El emprendedor: innovación y creatividad en los negocios.

- Se explica en detalle las características del seminario taller, del programa y la importancia de que él o la estudiante investiguen y se integre plenamente a las actividades de su grupo de trabajo y se les recuerda a las y los estudiantes su responsabilidad de estudiar el material asignado para cada clase.
- Asimismo, se hace énfasis especial en la generación de ideas de negocios y en la elaboración del plan de negocios, los cuestionarios para el estudio de mercado, de la empresa, producto, etc. y la explicación de la metodología de la bitácora.
- Se hace entrega al grupo del modelo de bitácora adjunto al programa respectivo. Se analiza con el facilitador la guía de plan de negocios y de la lectura relacionada con el tema de la innovación y la creatividad. Se da información para la conformación de los grupos de trabajo. Cada facilitador expone en clase el modelo de planes de negocios. Se desarrolla el tema del espíritu del emprendedor. El profesor inicia el tema del emprendedor, innovación y creatividad.

TEMA 2: El plan de negocios

- Contenidos del Plan de negocios.
- Los estudiantes analizan las diferentes ideas y definen su propia idea previa consulta a la base de datos de proyectos de EXPOINNOVA.
- Cada grupo presenta tres nuevas ideas de negocio. Se utiliza la plantilla de selección de ideas de negocios.
- De inmediato la o el representante de EXPOINNOVA recoge las ideas de negocios presentada y las lleva para su análisis al seno de la Comisión.
- El comité de EXPOINNOVA en esta misma semana evalúa los proyectos presentados y los aprueba antes de la próxima sesión. El representante de cada grupo comunica a los y las estudiantes las respectivas resoluciones de la Comisión. Análisis en grupos del tema "Elaboración de planes de negocios"

TEMA 3: Aspectos de Mercadeo, organización, producción y las finanzas.

- Análisis de las variables de mercadeo en los planes de negocio.
- Análisis de las variables de organización, producción y las finanzas en los planes de negocios.
- Análisis de variables macroeconómicas, proyecciones financieras, estado de ganancias y pérdidas
- Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto
- Presentación del informe 2 y 3. Con este propósito cada equipo expone un resumen de avance por 20 minutos.
- Análisis de financiamiento y valoración de los proyectos, inversiones necesarias TIR y VAN
- Avance y desarrollo de estudios financieros.
- Revisión de leyes, normas y reglamentos, que afectan el plan de negocios

TEMA 4: Desarrollo integral del plan de negocios

- Desarrollo completo del plan de negocios.
- Revisión de plan de negocios con el propósito de realizar los ajustes pertinentes siguiendo la guía entregada al inicio del seminario.
- Exposición de los planes de negocios en EXPOINNOVA.

V. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CRONOGRAMA

EXAMEN	CONTENIDO	Porcentaje	FECHA
I parcial	Temas I, II	10%	26 de marzo.
II parcial	Temas II, III	10%	30 de abril
III Parcial	Temas IV	10%	04 de junio.



Escuela de Administración de Negocios
Asumiendo el reto para la excelencia profesional: Acreditación



Proyecto de investigación			
	Avance No 1	5%	
	Avance No 2 (Mercado)	10%	
	Avance 3 y 4 (Operativo, organizacional)	10%	
	Avance 5 (financiero)	10%	
	Informe final	10%	
Expoinnova 2012			22 de junio de 2011
	Presentación del stand y producto	10%	
	Innovación y creatividad del producto	15%	

Cronograma de actividades

FECHA	CONTENIDOS
Sesión I 5 MARZO	Tema 1: el emprendedor- Capítulo 1. Páginas 2 - 7 Introducción Exposición y revisión del programa Definición de la metodología de trabajo. Se explica en detalle las características del seminario taller, del programa y la importancia de que él o la estudiante investiguen y se integre plenamente a las actividades de su grupo de trabajo y se les recuerda a las y los estudiantes su responsabilidad de estudiar el material asignado para cada clase. Se da una amplia explicación de los alcances de las conferencias mensuales y la sesión 5 "ENCUENTRO CON EMPRENDEDORES EXITOSOS" y de EXPOINNOVA 2012. Asimismo, se hace énfasis especial en la generación de ideas de negocios y a la elaboración del plan de negocios, los cuestionarios para el estudio de mercado, de la empresa, producto, etc. y la explicación de la metodología de la bitácora. Se hace entrega al grupo del modelo de bitácora adjunto al programa respectivo. Se analiza con el facilitador la guía de plan de negocios y el tema de la innovación y la creatividad. Se da información para la conformación de los grupos de trabajo. El profesor inicia el tema del emprendedor, innovación y creatividad.
Sesión II 12 de marzo	Tema 1: El emprendedor: innovación y creatividad en los negocios. Capítulo 2 páginas 9 – 14. Taller evaluación de ideas de negocios: cada equipo expone tres ideas innovadoras por un espacio de 15 minutos
Sesión III 19 de marzo	Tema 1: El emprendedor Conferencia: Desarrollo del Espíritu Emprendedor, la innovación y la creatividad. Los estudiantes analizan las diferentes ideas y definen su propia idea previa consulta a la base de datos de proyectos de EXPOINNOVA.
Sesión IV 26 de marzo	Tema 2: El plan de negocios: naturaleza del Proyecto. Capítulos 4, 5,6. Páginas 29-68. Capítulo 12. Resumen ejecutivo. Páginas 251 – 253. Capítulo 14. Página 267 – 270. . Cada grupo presenta al final de su análisis tres nuevas ideas de negocio. Se utiliza la plantilla de selección de ideas de negocios. De inmediato la o el representante de EXPOINNOVA recoge las ideas de negocios presentadas y las lleva para su análisis al seno de la Comisión.
1 al 8 de abril.	Semana Santa.
Sesión V 09 ABRIL	Tema 3: El plan de negocios: análisis del mercado. Capítulo 7. El Mercado. Presentación del PRIMER AVANCE DEL PROYECTO. El comité de EXPOINNOVA en esta misma semana evalúa los proyectos presentados y los aprueba antes de la próxima sesión. El representante de cada grupo comunica a los y las estudiantes las respectivas resoluciones de la Comisión. Primera prueba corta.



Sesión VI 16 abril	Tema 2: El plan de negocios: Producción y Organización. Capítulo 8 y 9. Páginas 121 – 173.
Sesión VII 23 abril	Tema 2: Conferencia: Elaboración de Planes de Negocios.. Profesor revisa la misma.. Se evalúa los temas vistos de los capítulos 7.8.9. Acto de celebración de la SEMANA UNIVERSITARIA
Sesión VIII 30 de abril	Tema 3: Aspectos legales e impositivos Revisión de leyes, normas y reglamentos, que afectan el plan de negocios PRESENTACION INFORME No 2
Sesión IX 07 mayo	Tema: Las finanzas. Capítulo 10. Páginas 189 – 224. Análisis de variables macroeconómicas, proyecciones financieras, estado de ganancias y pérdidas. Taller: Se procede a revisar en grupos en trabajo el avance de su plan de negocios según la guía metodológica con el propósito de realizar los ajustes pertinentes. <u>Se realiza la segunda prueba corta-</u>
Sesión X 14 mayo	Tema 3: Las finanzas. Taller: desarrollo de flujos de efectivo en los negocios. Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto Con este propósito cada equipo expone un resumen de avance por 20 minutos ENTREGA INFORME 3
Sesión XI 21 mayo	Conferencia: Encubamiento de empresas.
Sesión XII 28 mayo	Tema 3: Las finanzas: desarrollo de estados financieros Análisis de financiamiento y valoración de los proyectos, inversiones necesarias TIR y VAN Taller: Avance y desarrollo de estudios financieros ENTREGA INFORME 4
Sesión XIII 04 Junio	Tema 5: Desarrollo integral del plan de negocios Se procede a revisar en grupos el avance de su plan de negocios con el propósito de realizar los ajustes pertinentes siguiendo la guía entregada al inicio del seminario. Tercer examen corto.
Sesión XIV 11 junio	Tema 5: Desarrollo integral del plan de negocios ENTREGA INFORME 5 EXPOSICION DE LOS PLANES DE NEGOCIO
Sesión XV 18 junio	Tema 5: Desarrollo integral del plan de negocios <i>EXPOINNOVA 2012 SEDE DE OCCIDENTE</i>
Sesión XVI 22 junio.	Realización de Expoinnova 2012.
Sesión XVII 25 junio.	Tema 5: Desarrollo integral del plan de negocios ENTREGA INFORME FINAL
Sesión XVIII 02 julio	Entrega de notas. Las notas finales de las y los estudiantes que integran la comisión no será entregada hasta tanto el Coordinador y la Dirección de la Escuela la aprueben.

VI. METODOLOGÍA

El curso se imparte bajo la modalidad de seminario taller, en que el o la estudiante es **PROACTIVO**. Tendrá la responsabilidad de la organización de las actividades relevantes del mismo, tanto del PLAN DE NEGOCIOS como de EXPOINNOVA 2012, con sentido emprendedor y empresarial contando con el apoyo de los facilitadores del seminario taller. Las clases serán ampliamente participativas, creativas e innovadoras. Se fomenta la metodología de APRENDER HACIENDO.

Formación de equipos de trabajo



Escuela de Administración de Negocios

Asumiendo el reto para la excelencia profesional: Acreditación



En la primera clase se conformarán los equipos de trabajo, entregando una lista al facilitador con los nombres y apellidos, teléfonos y correos electrónicos de los integrantes de cada equipo, identificando al coordinador(a) de cada uno. Cada equipo deberá definir, a más tardar la tercera clase, su proyecto para desarrollar los planes de negocio y llevar al día la respectiva bitácora.

EQUIPO CENTRAL: FERIA DE NEGOCIOS EXPOINNOVA 2012

A más tardar en la segunda semana de clases dos estudiantes de cada grupo son seleccionados por los grupos de cada facilitador para que forme parte del equipo coordinador que tendrán la gran responsabilidad de desarrollar como plan de negocios la **Feria de negocios, "EXPOINNOVA 2012"**, el objetivo final es llevar a cabo la feria el día **sábado 23 de junio**. Este proyecto es avalado y fortalecido por el director de la Escuela, como profesor invitado para este proyecto concreto. El profesor Abel Salas, asume la coordinación de la logística de este proceso con apoyo de los profesores Andrés Chavarría; Rodolfo Carrillo, José Tijerino y Bernardo Bolaños quienes coordinarán lo pertinente el día de la feria con la Comisión y la Cátedra de Introducción a los Negocios. La fecha límite para el evento de cierre antes de Expoinnova 2012 es el 13 de junio.

Las funciones y responsabilidades del equipo coordinador de la Feria están contenidas en la normas establecidas para tal efecto y serán entregadas al equipo en la primera reunión. Este equipo, al igual que los otros equipos, deberá ejecutar su propio plan de negocios y llevar su propia bitácora la cual será revisada en las mismas fechas señaladas en el programa. En su calendario se debe contemplar reuniones con los responsables de las sedes regionales o recintos de la Universidad. Se debe tomar en cuenta los resultados de la labor realizada por el Equipo de Coordinación Institucional cuya tarea de detalla más adelante. Cada profesor revisará los planes de negocios previa ejecución de esta actividad.

A más tardar el 28 de marzo del 2012, la comisión de estudiantes presenta a cada grupo su calendario de actividades y los requerimientos básicos de apoyo de cada grupo. Los medios que utilice serán decisión de la comisión.

Formación de Equipo Coordinador Institucional:

Este equipo tiene una corta duración de quince días y depende directamente de la Coordinación de la Cátedra. Es una comisión especial de Expoinnova y cumplirá una misión específica de establecer las relaciones internas con la Universidad de Costa Rica y tomar en cuenta a las Escuelas y Programas internos que deseen participar en la elaboración planes de negocios o posibles proyectos de estudiantes con el objetivo de apoyar sus procesos que no son formados en el área de negocios. A más tardar a la tercera semana rinde su informe de las actividades desarrolladas. Las sedes regionales tendrán una amplia participación y acción en este proceso y deberán informar de lo actuado a la gerencia de la Comisión.

FORMULACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS

Cada grupo desarrolla su propio plan de negocios el cual será expuesto en Expoinnova 2012. Referente al plan de negocios, los estudiantes asumen la responsabilidad de formular la bitácora de trabajo para cada equipo. De esta manera controlan las responsabilidades y cumplimiento de actividades de cada miembro del equipo en el desarrollo del plan de negocio. Se seguirá la guía del plan de negocio acorde con las indicaciones de cada profesor. Se pondrá especial énfasis a la asistencia de cada estudiante a las sesiones de trabajo de su propio grupo. Por ello, las firmas en la bitácora son de suma importancia a la hora de la revisión de su participación.



Conferencias de Apoyo

Este año se tendrá el siguiente calendario de conferencias y los temas respectivos para apoyar el desarrollo de los contenidos de la cátedra:

Cuadro de conferencias 2011

CONFERENCIAS	Fechas	Organiza grupo
Desarrollo del espíritu Emprendedor: Innovación y Creatividad.	21 de marzo	Profesores: Abel Salas M. y Rodolfo Carrillo.
Elaboración de Planes de Negocios.	25 de abril	Profesores. Andrés Chavarría y Bernardo Bolaños.
Encubamiento de empresas.	23 de mayo	Profesores Max Alvarado y Prof. Gustavo Bado.
EXPOINNOVA 2012.	22 de junio	Todo el equipo de profesores.

Estas conferencias sustituyen las clases de esos días y se realizarán en las fechas indicadas en el Auditorio de la Facultad de Derecho a partir de las 6 p.m. hasta las 9 p.m.

VII. BIBLIOGRAFIA

Libros de texto base del Curso:

Alcaraz, Rafael, El emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. México 2011.

Guía elaborada por los profesores de la Cátedra.

Bibliografía de consulta:

Balanko-Dickson Greg. (2008) Cómo preparar un plan de negocios exitoso. Editorial Mc Graw Hill.

Vainrub, Roberto. (2009) Una guía para emprendedores, Convertir sueños en realidad. Quinta edición. Editorial Pearson.

Alcaraz Rafael. **“El Emprendedor de éxito”**, Guía de planes de negocios. Tercera Edición, McGrawHill
González Diana. Plan de Negocios para Emprendedores al Exito. Mc Graw Hill. Primera edición 2007.

VIII. INVESTIGACIÓN: Plan de Negocios.

El objetivo de la investigación denominado “plan de negocios” es contribuir con el proceso de enseñanza-aprendizaje al estudiante, de manera que los apoye a tener experiencias en este campo que le permitan al final de su carrera con mayor facilidad la elaboración de su trabajo final de graduación. Además se busca fomentar el trabajo en equipo. Para todos los temas se debe de realizar un análisis de conceptos y compararlos con lo que se da en la realidad haciendo un plan de negocios.

1. La ética profesional y su aplicación en los negocios
2. La responsabilidad y su aplicación en el campo profesional
3. Las relaciones humanas en las empresas y la aplicación de principios y valores
4. El respeto en las relaciones como estudiante y como profesional



Escuela de Administración de Negocios

Asumiendo el reto para la excelencia profesional: Acreditación



5. La ética en los negocios
6. Transparencia y rendición de cuentas
7. Responsabilidad social en las empresas
8. Los impactos ambientales en las empresas
9. La felicidad en el ser humano, su importancia, el camino para lograrla
10. La honestidad en las relaciones como estudiante y como profesional
11. Las Pymes y su aporte al desarrollo del país
12. Las entidades sin fines de lucro y su aporte al desarrollo social (caso práctico).

IX. METODOLOGIA PARA EL PROYECTO DE INVESTIGACION

- ✓ Conformación de equipos de trabajo (máximo 6 estudiantes)
- ✓ Los equipos de trabajo eligen una idea de negocios para su desarrollo mediante un plan de negocios.
- ✓ Los equipos de trabajo preparan una propuesta que contenga: justificación, objetivos (generales y específicos), metodología para cumplir los objetivos y los resultados esperados.
- ✓ El profesor realiza revisiones según calendario del seminario para la retroalimentación del proceso
- ✓ El equipo de trabajo con las observaciones del profesor, inicia su investigación