



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

PROGRAMA DEL CURSO



La Escuela de Administración de Negocios

Fundada en 1943, es una de las Escuelas con mayor trayectoria en Costa Rica y Centroamérica en la formación de profesionales de alto nivel en las carreras de Dirección de Empresas y Contaduría Pública. Cuenta con un equipo docente altamente capacitado, así como un curriculum actualizado según las necesidades y cambios actuales del mercado. Actualmente ambas carreras se encuentran acreditadas por el SINAES en la Sede Rodrigo Facio.

Misión

Promover la formación humanista y profesional en el área de los negocios, con ética y responsabilidad social, excelencia académica y capacidad de gestión global, mediante la docencia, la investigación y la acción social, para generar los líderes y 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 Humanistas

Ética Tolerancia Solidaridad
Perseverancia Alegría

Valores Empresariales

Innovación Liderazgo Excelencia
Trabajo en equipo Emprendedurismo
Responsabilidad Social

Una larga trayectoria de excelencia...



2511-9180 / 2511-9188



www.ean.ucr.ac.cr



negocios@ucr.ac.cr



[/eanucr](https://www.facebook.com/eanucr)



DN-0405
CÁTEDRA EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS
I CICLO 2019

DATOS DEL CURSO					
Carrera (s):	Dirección de Empresas				
Curso del V ciclo del Plan de Estudios					
Requisitos:	DN-0304				
Correquisitos	No tiene				
Créditos	3				
Horas de teoría:	1 hora	Horas de laboratorio:	0 horas	Horas de práctica:	2 horas

PROFESORES DEL CURSO				
SEDE RODRIGO FACIO				
GR	Docente	Horario	Aula	Horario de Atención*
01	Rafael Herrera González	M: 07 a 09:50	115 CE	Miércoles, 10:00 a 12:00
02	Rafael Herrera González	M: 13 a 15:50	115 CE	Lunes, 11:00 a 12:00
03	Batalla Garrido Mariano	M: 16 a 18:50	111 CE	Miércoles, 19:00 a 20:30
04	Petra Petry (Coordinadora)	M: 19 a 21:50	111 CE	Miércoles, 17:30 a 19:00
05	Erick Molina	M: 19 a 21:50	443 CE	Miércoles, 17:30 a 19:00
RECINTO PARAÍSO				
01	Juan Carlos Ubilla Carro	J: 13 a 15:50	---	Viernes, 16:00 a 17:30
SEDE DEL CARIBE				
01	Maryorie Rojas Vega	V: 17 a 19:50	---	Jueves, 17:00 a 18:30
SEDE GUANACASTE				
01	Fernando Gutiérrez Coto	L: 13 a 16:50	---	Miércoles, 16:00 a 17:30
SEDE PACÍFICO				
01	Orlando Vega Cano	L: 17 a 19:50	---	Miércoles, 17:30 a 19:00
SEDE OCCIDENTE				
01	Vivian Murillo Méndez	M: 14 a 16:50	---	Jueves, 10:00 a 11:30

*A solicitud del estudiante, el profesor podrá atender consultas según la hora, lugar y día acordado para cada caso particular, dentro del marco de la normativa de la Universidad de Costa Rica.





I. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

I. Descripción del curso:

El propósito del presente curso es desarrollar un Plan de Emprendimiento para la creación de una nueva empresa, proyecto innovador o emprendimiento social. Este proyecto se desarrollará de forma cooperativa en equipos de trabajo, bajo la supervisión de la persona docente del curso y pretende simular la experiencia que deberá enfrentar un emprendedor al formular un plan de emprendimiento.

Para la formulación de proyectos innovadores nos basamos en la definición del Manual de Innovación de Oslo que indica lo siguiente: “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”. 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. Un aspecto fundamental en la evaluación del plan de emprendimiento es que tenga la posibilidad de concretarse en la realidad, para lo cual se considera tanto la calidad del plan escrito como la capacidad del equipo para exponer claramente y de forma convincente su idea en la Feria de Negocios Expolnova. El curso pretende integrar los conocimientos adquiridos previamente por los estudiantes en el diseño del plan.

Se busca que la persona profesional de Dirección de Empresas sea además de una persona preparada en las áreas técnicas de este curso, alguien emprendedor, con sentido de la ética y la responsabilidad social, que se desempeñe y tome decisiones tomando en cuenta valores como la solidaridad, la tolerancia y la perseverancia, y destrezas tales como la comunicación asertiva, relaciones interpersonales y el trabajo en equipo. La población estudiantil debe dirigir su actuar durante el curso acorde con dichos valores y competencias, y aplicarlos en su desarrollo del curso.

II. OBJETIVO GENERAL

Analizar los factores y elementos internos y externos que influyen en la iniciación de emprendimientos empresariales, sean de carácter comercial o con fines sociales y auto-sostenibles, con el propósito de fomentar una cultura, aptitud y actitud emprendedora e innovador, tanto de las y los estudiantes como de las y los beneficiarios del plan de emprendimiento.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar con el estudiantado el perfil y las características del espíritu emprendedor.
- Familiarizar a la población estudiantil con los conceptos de innovación, creatividad, competitividad y productividad en el quehacer de los negocios.
- Estimular la identificación de fuentes de oportunidades de innovación para productos, procesos y servicios.
- Aprender a desarrollar un plan de emprendimiento bien escrito, fundamentado, conciso, preciso y efectivo.
- Comprender las habilidades requeridas para iniciar y desarrollar una nueva empresa según las habilidades personales de cada estudiante.
- Conocer diferentes experiencias exitosas en la formación de empresas.
- Organizar y participar en la feria Expolnova 2019, para que el estudiantado exponga sus planes de emprendimiento.
- Fomentar en el estudiantado la cultura del emprendimiento y motivarlos a seguir una carrera emprendedora.





- Integrar la ética y la responsabilidad social en el análisis del contenido programático del curso, y profundizar en el diálogo y la reflexión sobre los valores de solidaridad, tolerancia y perseverancia, así como sobre la importancia de desarrollar y aplicar las competencias de comunicación asertiva, relaciones interpersonales y trabajo en equipo.

IV. CONTENIDO PROGRAMÁTICO

TEMA 1: La persona emprendedora y su entorno

- Se explica en detalle el programa del curso y su naturaleza de seminario taller y la importancia de que el estudiantado investigue y se integre plenamente a las actividades de su grupo de trabajo.
- Asimismo, se hace énfasis especial en la generación de ideas de negocios y emprendimientos sociales, en la elaboración del plan de emprendimiento, 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 la guía de plan de emprendimiento 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 las tendencias del entorno internacional y nacional. Se desarrolla el tema del espíritu emprendedor e introduce el tema de innovación y creatividad.
- Se conforma la comisión de Expolnova 2019.

TEMA 2: Desarrollo de ideas y del modelo de emprendimiento

- Se reflexiona en torno a la importancia de los planes de emprendimiento y se conoce los contenidos del modelo de Plan que utilizamos en el curso.
- El estudiantado trabaja en el desarrollo de sus proyectos de ideas y desarrollan un modelo preliminar de negocio con el modelo de Canvas estratégico preliminar para evaluar la propuesta de valor de sus proyectos.
- Cada grupo presenta ideas de negocio. Se utiliza la plantilla de selección de ideas de negocios.
- La comisión de Expolnova recoge las ideas de negocios presentadas y las lleva para su análisis al seno del comité de profesores.
- La persona representante de cada grupo comunica al estudiantado los respectivos dictámenes de los informes.

TEMA 3: Aspectos de mercadeo, organización, producción, legal 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 emprendimiento.
- Análisis de variables macroeconómicas, proyecciones financieras.
- Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto.
- Análisis de financiamiento.
- Revisión de leyes, normas y reglamentos relevantes para la creación de emprendimientos.

TEMA 4: Revisión integral del plan de negocios

- Revisión de plan de negocios con el propósito de realizar los ajustes pertinentes siguiendo el libro base del curso.
- Exposición de los planes de emprendimiento en Expolnova.

A través de los siguientes componentes de la evaluación, en lo que resulte pertinente en cada uno de los temas, se integrarán aspectos sobre ética, responsabilidad social y emprendedurismo. También se tomará en consideración la aplicación de los valores y competencias referidos en la descripción del curso.





V. ASPECTOS METODOLÓGICOS

- a. El personal docente y la población estudiantil desarrollarán las clases dentro de un ambiente de tolerancia, respeto y comunicación asertiva. El profesorado promoverá el trabajo en equipo, en un plano de igualdad de oportunidades y sin discriminación de ninguna especie de forma tal que se garantice un ambiente de diálogo y libre expresión de las ideas y opiniones.
- b. Se fomenta la metodología de APRENDER HACIENDO por lo que el curso se imparte bajo la modalidad de TALLER, en que la o el estudiante es una persona PROACTIVA que tendrá bajo su responsabilidad la elaboración de un PLAN DE EMPRENDIMIENTO. El papel de los docentes será actuar como facilitadores, deberán orientar y acompañar a las y los estudiantes respecto al proceso de generación de la idea para su emprendimiento y respecto a la metodología para elaborar dicho plan. El rol del docente es funcionar como *coach* y *mentor* (orientación y tutoría).
- c. Por medio de las Charlas “MENTES BRILLANTES” se invita a emprendedores y emprendedoras, expertos en el tema y miembros del Sistema Nacional de Emprendimiento. El objetivo de estas charlas es que los estudiantes conozcan experiencias exitosas de emprendimiento, y obtengan información sobre las posibilidades que ofrece en el país para emprender. Estas charlas son de asistencia obligatoria y los estudiantes deben presentar al profesor un reporte de no más de tres páginas sobre los temas tratados.
- d. Al final del ciclo lectivo los estudiantes exponen sus Planes de Emprendimiento en una feria de ideas de negocios denominada Expolnnova: Esta feria es parte del proyecto “Emprender e Innovar” de la Escuela de Administración de Negocios, el cual es un proyecto inscrito en la Vicerrectoría de Acción Social. La organización de la feria estará a cargo de la Coordinadora del Proyecto y de un Comité Organizador conformado por estudiantes de la Cátedra.

Objetivos de los aspectos metodológicos

- a. Fomentar el aprendizaje colaborativo.
- b. Fortalecer el trabajo en equipo.
- c. Fomentar la cultura al emprendimiento.
- d. Promover el aprender haciendo.
- e. Promover el uso de instrumentos de investigación.

Objetivos de las competencias Éticas

- a. Fomentar el respeto entre los compañeros, en la relación profesor-estudiante y demás miembros de la comunidad universitaria.
- b. Fortalecer la responsabilidad en el cumplimiento de tareas y compromisos.
- c. Promover sostenibilidad ambiental y la responsabilidad social.

"Los docentes pueden utilizar mecanismos electrónicos tales como correo electrónico o plataformas virtuales (por ejemplo Mediación Virtual o Moodle), como medio de comunicación complementario al horario de clases y a las horas de atención de consultas indicadas en el programa, poner a disposición material del curso, realizar foros virtuales, entregar o recibir trabajos de los estudiantes, entre otras facilidades que permiten este tipo de herramientas".





VI. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Rubro	Contenido	Porcentaje	Fecha
Generación, evaluación y selección de idea 1/	Proceso de generación de idea de producto y su propuesta de valor.	5%	3 de abril 2018
Participación	Se considera la participación activa de los estudiantes en las sesiones taller todas las semanas y en las charlas de Mentas Brillantes.	15%	Todas las clases
Ensayos	Se les solicitará a los estudiantes la entrega de tres ensayos.	15%	27 de marzo, 10 de abril y 29 de mayo
Plan de Negocios			
Informes Preliminares	Mercadeo	10%	8 de mayo
	Operaciones, Organización y Legal	5%	22 de mayo
	Financiero	5%	5 de junio
Informe Final	Plan de Emprendimiento	15%	19 de junio
Presentaciones en Clase	Defensa Plan de Emprendimiento	15%	26 de junio y 3 de julio
Expolnova 2019			
	Presentación del Plan de Emprendimiento	15%	5 de julio
NOTA		100%	

1/ Profesor(a) evalúa la viabilidad del proyecto de acuerdo a: grado de innovación, viabilidad técnica, financiera y ambiental.

Generación, evaluación y selección de idea.

Formación de equipos de trabajo:

En la primera clase se conformarán los equipos de trabajo para la formulación de los Planes de Emprendimiento: Los equipos de trabajo tendrán como máximo 5 (cinco) estudiantes. Los equipos conformados deben entregar una lista al profesor con los nombres y apellidos, teléfonos y correos electrónicos de los integrantes de cada equipo, identificando al respectivo coordinador(a).

Las primeras actividades a desarrollar por los equipos de trabajo serán con el objetivo de generar, evaluar y seleccionar la idea de negocio para desarrollar su plan de emprendimiento. Esta etapa es fundamental para el proyecto. El propósito es que el estudiantado conozca algunas tendencias en el entorno e identifique oportunidades de proyectos o productos o servicios innovadores en el mercado nacional. Las ideas de negocios son revisadas y aprobadas por el respectivo profesor(a) de acuerdo con los lineamientos de la Cátedra. Para evitar que en Expolnova se presenten ideas de negocios iguales o muy similares (ideas entre las cuales no haya un valor agregado diferenciador), el Coordinador(a) de cada uno de los grupos de trabajo debe informar al correo del Comité Organizador de Expolnova (Expolnova.ean@gmail.com) con copia a su profesor(a), la idea seleccionada y avalada por su profesor, y al menos dos ideas adicionales en caso de que la primera sea idéntica o muy similar a la de otro grupo que la haya enviado previamente. A partir de la fecha de envío de las ideas al correo de la Comisión, ésta se pronunciará sobre el registro de la idea en el transcurso de 7 días naturales, en el entendido de que ante ideas iguales se aplicará la regla "primero en tiempo, primero en derecho. El



profesor(a) facilitará a todos los grupos la plantilla electrónica establecida por el Comité para el envío de esta información.

Participación

Por las características del curso seminario-taller, donde en clase trabajaremos en el desarrollo de su plan. En todas las clases se evaluará la participación activa de las y los estudiantes. Si un(a) estudiante no participa en clase y/o falta obtendrá un 0 en la participación de dicha clase.

La o el profesor podrá solicitar a cada alumno una fotografía personal para su registro de notas. Este curso es de metodología taller donde gran parte del aprendizaje se produce “haciendo” y participando en clases. Es responsabilidad de los estudiantes firmar la hoja de participación durante clases.

Como parte de este rubro se considera la participación activa de los estudiantes en las sesiones taller todas las semanas y en las Charlas de Mentas Brillantes. Este año se organizarán dos actividades de Mentas Brillantes. El objetivo de estas charlas es que los estudiantes conozcan experiencias exitosas de emprendimiento, y obtengan información sobre las posibilidades que ofrece en el país para emprender. Estas charlas son de asistencia obligatoria y los estudiantes deben presentar al profesor un reporte de no más de tres páginas sobre los temas tratados.

Cuadro de conferencias “Mentas Brillantes”

CONFRENCIAS	Fechas	Organiza grupo
Emprendimiento e Innovación	24 de abril	Coordinadora y profesores de la Cátedra
Experiencia práctica (Storytelling)	5 de junio	Coordinadora y profesores de la Cátedra

Ensayos

Las y los estudiantes deberán escribir de manera individual ensayos reflexivos de no más de cinco páginas sobre temas relacionados al espíritu emprendedor, creación y desarrollo de empresas. La evaluación de los ensayos se realizará con base en la claridad de las ideas y análisis de los conceptos que se les solicitará escriban. Ensayos superficiales y sin contenido serán calificados como insuficientes. Los dos primeros ensayos son obligatorios para todos los grupos. Para el tercer ensayo la o el profesor puede seleccionar de acuerdo con los temas sugeridos.

El primer ensayo es sobre el tema de Lean Start Up. La lectura base es el libro The Lean Start Up del autor Eric Ries.

El segundo ensayo es sobre la temática de Design Thinking.

Para el tercer ensayo el profesor asignará un tema, pero no asignará bibliografía de consulta, los y las estudiantes deben aplicar un enfoque de investigación científica por medio de la búsqueda de material en revistas científicas. Se recomienda utilizar buscadores como google académico, <https://scholar.google.es/>, o ingresar las bases de datos de la Biblioteca de la UCR, <http://ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/login?url=http://www.sciencedirect.com/>, algunos temas **sugeridos para el tercer ensayo son:**

- Características del perfil emprendedor - caso emprendedores Costa Rica
- Fuentes de innovación empresarial
- Innovación incremental e innovación radical o disruptiva
- Emprendimientos sociales



- Emprendimientos colectivos
 - Emprendimientos de alto impacto
 - Comunidades virtuales para el desarrollo de emprendimientos
 - TecnologíasAgiles
 - Metodologías: “Jobs-To-Be-Done”, “ExOWorks” e “Innovation Sprint”.
 - UniMOOC - Lean Startup: Desarrollo de tu modelo de negocio (Steve Blank).
- Link: <https://learn.unimoc.com/student/courses/course?course=steve-blank>

Formulación del Plan de Emprendimiento

En los equipos de trabajo formados se continuará trabajando con la idea de negocio seleccionada para formular un plan de emprendimiento, considerando lo siguiente:

- Los y las estudiantes utilizarán para elaborar el plan de emprendimiento, especialmente en el tema de mercadeo, el diseño y aplicación de estrategias metodológicas y de instrumentos de investigación. Por ejemplo: guías de observación, encuestas, entrevistas, entrevistas a profundidad y grupos focales, entre otros. Se fomentará la realización de grupos focales con actores clave.
- Cada grupo desarrolla su propio plan de emprendimiento el cual será expuesto en ExpoInnova 2018. 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. Cada profesor(a) revisará los planes de emprendimiento de sus respectivos grupos
- Se sugiere a los equipos consideren la participación inter y multidisciplinaria de estudiantes de otras carreras para que fortalezcan el área técnica de desarrollo de producto. En este sentido tendremos el respaldo de la AUGE y PROINNOVA; además se buscará el apoyo de otras Escuelas de la Universidad, tales como, la Escuela de Tecnología de Alimentos, Agronomía, Ciencias de la Computación e Informática, dependiendo de las necesidades de cada idea de emprendimiento.

Informes Preliminares

Cada informe tendrá una guía de elementos a considerar la cual será evaluada por la o el profesor considerando la adecuada justificación de contenidos y la viabilidad de los supuestos.

Para la evaluación del plan de negocios se considerarán criterios como: ¿El plan es efectivo al mostrar la oportunidad de negocio de manera realista? ¿Es conciso y preciso? ¿Transmite confianza por medio del conocimiento demostrado? ¿Aplica las diferentes técnicas revisadas en el curso? ¿Contiene los suficientes elementos para un buen plan de negocios? ¿Se lee de forma fácil y de forma continua?

Informe Final

Es un documento formal de 25 páginas, que puede extenderse hasta 35 con Anexos. Incluye: portada, índice, resumen ejecutivo, aspectos básicos del emprendimiento y del modelo de negocios (Canvas). Plan de emprendimiento (mercadeo, producción y finanzas). Conclusiones y recomendaciones. Los rubros que se consideran son: aspectos de forma (10%), aspectos básicos del emprendimiento (20%) y el plan de emprendimiento un (70%).

Presentación final ante el grupo

Todos los equipos deberán asumir el papel de una persona inversionista ángel. Para ello, durante la sesión de presentaciones de los planes de negocios, los grupos entregarán una hoja resumen en la cual deberán asignar la inversión hipotética de US\$ 50.000, en al menos dos de los negocios presentados por los equipos en el curso. Los grupos deberán invertir en rangos de US\$ 10.000 y no podrán invertir en el negocio propio. Requisito fundamental para este informe es que TODOS los miembros del grupo asistan





y participen activamente en las sesiones de presentación. El informe deberá ser firmado por cada miembro del equipo e incidirá en la evaluación de la presentación final.

Feria Expolnova 2019

El viernes 5 de julio de 2019, se realizará la feria Expolnova2019 que simulará una feria de negocios, donde los equipos preparan su stand para presentar sus productos o servicios al público y jurado. El cual deberá contar con un resumen ejecutivo de los planes una semana previa a la feria.

Toda la información y orientación requerida para la participación en Expolnova se canalizará durante el ciclo lectivo por medio de un Comité Organizador, quienes enviarán comunicados desde su correo oficial Expolnova.ean@gmail.com y realizarán periódicamente visitas a las aulas para brindar información y atender consultas.

El Comité Expolnova 2019 estará compuesto por un máximo de 9 estudiantes seleccionados entre los estudiantes de la Sede Rodrigo Facio y de las Sedes Regionales. El Comité se conformará por estudiantes interesados en trabajar en las siguientes áreas como: dirección general, mercadeo, logística y finanzas. Cada uno de los grupos que conforman la cátedra "Empresariedad e Innovación" podrá presentar hasta dos candidatos. Los estudiantes interesados deberán indicarlo a su profesor(a) para que este avale la propuesta y comunique al correo de la profesora Coordinadora de Expolnova alina.granados@ucr.ac.cr en el transcurso de la primera semana de clases: nombre completo, teléfono y correo electrónico de los candidatos.

En vista de las responsabilidades y dinámica de trabajo del Comité Coordinador Expolnova, los candidatos deben cumplir con los siguientes requisitos:

- No estar sujetos a un horario laboral durante el ciclo lectivo.
- Ser responsable, proactivo, organizado, creativo y con habilidades de comunicación y de trabajo en equipo.

La primera reunión del Comité Organizador se realizará el viernes 15 de marzo con el objetivo de seleccionar a los miembros del Comité, para que en caso necesario los candidatos no seleccionados se integren en la segunda semana de clases a los equipos de trabajo para la formulación de los Planes de Emprendimiento. La selección se realizará por medio de una entrevista con la profesora Coordinadora de Expolnova. Además del cumplimiento de los requisitos anteriores se tomará en consideración que el Comité quede debidamente balanceado para que cuente con estudiantes que tengan interés y cuenten con el perfil para desempeñarse en las áreas requeridas: dirección general, mercadeo, logística y finanzas.

"Evaluación Comité Organizador Expolnova 2019"

El 85% de la evaluación de los estudiantes del Comité se asignará de la siguiente forma:

- Participación: asiste y se involucra (opina y aporta) en las reuniones tanto las generales convocadas por la profesora coordinadora de Expolnova como las convocadas por su respectivo equipo del Comité). También deberá participar en las charlas Mentas Brillantes (15%)
- Trabajo en equipo: apoya en las actividades cuando se le solicita y también voluntariamente, se comunica de manera asertiva con sus compañeros. (15%)
- Cumplimiento de las responsabilidades: cumple con las tareas a su cargo en tiempo y calidad, muestra creatividad, proactividad y responsabilidad. (30%)
- Informe y documentación final: se considera el informe final en contenido y oportunidad y que se hayan respaldado todos los archivos que se generaron y utilizaron en el proceso de organización de la





feria. (25%)

La profesora Coordinadora de Expolnnova comunicará al profesor(s) respectivo la nota correspondiente a la participación del estudiante en el Comité.

El 15% restante de la nota corresponde a los ensayos (11%) y participación en actividades de “Mentes Brillantes” (4%) que se indican en el cuadro de “Evaluación”. Estos ensayos serán presentados y evaluados por el respectivo profesor, quién es el responsable además de incluir en el acta de notas, el promedio final del estudiante.

VII. CRONOGRAMA

SEMANA	FECHA	TEMA
I	13 Marzo	<p>Tema 1: La persona emprendedora y su entorno Introducción Exposición y revisión del programa del curso. Definición de la metodología de trabajo. Se explica en detalle las características del seminario taller, el 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 su responsabilidad de estudiar el material asignado para cada clase. Se hace entrega al grupo del modelo de bitácora (ver anexo del programa). Se analiza la guía del plan de emprendimiento y el tema de emprendimiento, innovación y creatividad. Se brinda información para la conformación de los grupos de trabajo. El profesor inicia el tema de emprendimiento y técnicas para generar ideas. Además, se presentan algunas tendencias del entorno internacional y nacional. Se envía al Comité Organizador de la Feria Expolnnova los nombres y datos de contacto de dos candidatos para apoyar la organización de la Feria.</p>
II	20 Marzo	<p>Tema 2: Desarrollo de ideas y del modelo de emprendimiento Desarrollo de ideas de negocio. Design Thinking Taller de evaluación de ideas de negocios. Los estudiantes analizan las diferentes ideas y definen su propia idea con base en previa consulta a la base de datos de proyectos de Expolnnova. Cada grupo presenta al final de su análisis tres nuevas ideas de negocio, justificando con al menos tres razones su importancia o necesidad en el mercado. Se utiliza la plantilla de selección de ideas de negocios. Se envía al Comité Organizador de la Feria Expolnnova los nombres y datos de contacto de los integrantes de cada grupo de trabajo constituido (ver plantilla).</p>
III	27 Marzo	<p>Tema 2: Desarrollo de ideas y del modelo de emprendimiento Emprendimiento, Innovación y creatividad en los negocios. Técnicas de creatividad. El modelo Canvas. El 29 de marzo, es la fecha límite para enviar las ideas al Comité Organizador de la Feria para su revisión. Entrega del primer ensayo sobre el Método <i>Lean Startup</i>. Eric Ries.</p>
IV	3 Abril	<p>Tema 2: Desarrollo de ideas y del modelo de negocios Taller de Canvas. Presentación de Modelo de Negocios con base en Canvas.</p>
V	10 Abril	<p>Tema 3: El Plan de Emprendimiento El informe de Mercadeo (análisis del mercado). Taller elaboración de Informe de Mercadeo. Entrega del segundo reporte: <i>Design thinking</i>.</p>
VI	17 Abril	SEMANA SANTA





VII	24 Abril	Tema 3: El Plan de Emprendimiento El informe de Operaciones, Organización y Legal. Actividad de Mentes Brillantes Charla de Cátedra: El Espíritu Emprendedor e Innovación. Presentación de Experto(s) en el tema de Emprendimiento e Innovación. Auditorio FCE, Rodrigo Facio (por confirmar).
VIII	1 Mayo	FERIADO
IX	8 Mayo	Entrega y presentación de Informe de Mercadeo.
X	15 Mayo	Tema 3: El Plan de Emprendimiento Taller elaboración de Informe de Operaciones, Organización y Legal.
XI	22 Mayo	Tema 3: El Plan de Emprendimiento Entrega y presentación del Informe de Operaciones, Organización y Legal. El Informe Financiero. Taller de finanzas: Estructura de Costos, Recursos Clave, Flujos de Efectivo, Estrategia de Financiamiento.
XII	29 Mayo	Tema 3: El Plan de Emprendimiento El Informe Financiero. Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto. Se entrega el tercer ensayo sobre tema asignado por el profesor.
XIII	5 Junio	Actividad de Mentes Brillantes (storytelling) Emprendedores que nos relatarán sus motivaciones para iniciar sus emprendimientos y del proceso de cómo descubrir las oportunidades de emprendimiento. Entrega del Informe Financiero.
XIV	12 Junio	Tema 4: Desarrollo Integral del Plan de Emprendimiento Taller Revisión Plan de Emprendimiento. Los profesores revisan las correcciones de los informes preliminares que se deberán incorporar en el plan de negocios definitivo Comisión de Expolnova repasa detalles finales con cada grupo. Se visitará a cada grupo en su clase. Ajustes finales del comité.
XV	19 Junio	Equipos revisan los detalles de la Feria "Expolnova 2019" con los profesores asignados. <i>Reunión del equipo coordinador de Expolnova 2019.</i> Entrega del Plan de Emprendimiento.
XVI	26 Junio	Exposición de equipos en cada grupo. Evaluación de presentación de proyectos (PARTE I)
XVII	3 de Julio	Exposición de equipos en cada grupo. Evaluación de presentación de proyectos (PARTE II) Detalles finales Plan de Emprendimiento y Preparación Feria.
XVIII	5 Julio	Feria Expolnova 2019
XIX	12 Julio	El comité coordinador de la Feria Expolnova 2019 tiene la responsabilidad de entregar por escrito el informe de la liquidación contable y los resultados de la feria con sus respectivos respaldos y recomendaciones a más tardar 8 días después de ejecutada la Feria. 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.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía principal:

Alcaraz, Rafael (2015). El emprendedor de éxito. Quinta Edición. Mc Graw Hill. México. ISBN 978-607-15-1278-9

Bibliografía complementaria:

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





- Brown, Tim (2008). Design Thinking. Harvard Business Review, América Latina.
- CEM, (2012). Diagnóstico emprendedor empresario. Edición Diciembre 2012, Málaga.
- Chesbrough, Henry (2010). Business Model Innovation: Opportunities and Barriers. Long Range Planning 43.
- Institute of Design Stanford. Mini guía: unaintroducción al Design Thinking. Traducido al español por: Felipe González.
- Johnson, Mark W., Christensen, Clayton M., Kagermann, Henning (2008). Cómo reinventar su modelo de negocios. Harvard Business Review, ISSN 0717-9952, Vol. 86, N°. 12, 2008, págs. 53-63.
- Osterwalder Alexander, Yves Pigneur (2012). Generación de modelos de negocio. DEUSTO S.A. EDICIONES.
- OSTERWALDER, ALEXANDER (2015). Diseñando la propuesta de valor: como crear los productos y servicios que tus clientes están esperando. DEUSTO S.A. Ediciones. ISBN 9788423419517.
- Ries Eric (2011). The Lean Start Up. Crown Publishing. ISBN 978-84234-0949-5
- Steinbeck, Reinhold (2011). El «designthinking» como estrategia de creatividad en la distancia. Comunicar, nº 37, v. XIX, 2011, Revista Científica de Educomunicación; ISSN: 1134-3478; páginas 27-35
- Vainrub, Roberto. (2009) Una guía para emprendedores. Convertir sueños en realidad. Quinta edición. Editorial Pearson.
- Link: <https://learn.unimoooc.com/student/courses/course?course=steve-blank>(UniMOOC - Lean Startup: Desarrollo de tu modelo de negocio (Steve Blank)).

IX. INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LAS Y LOS PROFESORES

SEDE RODRIGO FACIO		
GR	Docente	Correo
01	MBA. Rafael Herrera González	rherrera.ean@gmail.com
02	MBA. Rafael Herrera González	rherrera.ean@gmail.com
03	MBA. Mariano Batalla Garrido	mariano.batalla@ucr.ac.cr
04	MBA./MSc. Petra Petry	petra.petry@mcgrupo.com
05	MBA. Erick Geovanni Molina Delgado	erickmolinadelgado@hotmail.com
GR	Docente	Correo
RECINTO PARAÍSO		
01	MBA. Juan Carlos Ubilla Carro	juanucarro@gmail.com
SEDE CARIBE		
01	MBA. Maryorie Rojas Vega	maryorie.rojas@recope.go.cr
SEDE GUANACASTE		
01	Dr. Fernando Gutiérrez Coto	fdoqutz@yahoo.com
SEDE PACÍFICO		
01	MBA. Orlando Vega Cano	orlandovegacano@gmail.com
SEDE OCCIDENTE		
01	MSc. Vivian Murillo Méndez	vivianm.murillo@gmail.com





UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA



2511-9180 / 2511-9188



www.ean.ucr.ac.cr



negocios@ucr.ac.cr



[/eanucr](https://www.facebook.com/eanucr)





ANEXO

Bitácora de Equipo

Equipo # _____

Reunión # _____

Fecha: _____

Horario: de: __:__ a: __:__

Contenido de la reunión:

Tema tratado:	Conclusión o acuerdo:	Responsable(s) asignado(s):	Fecha de entrega:	Horas dedicadas:

Asistentes:

Nombre	Firma

Instrucciones:

1. Este formato funciona como agenda y minuta. Al inicio de cada reunión se deberá rellenar los campos de: reunión #, fecha, hora de inicio, asistentes y temas a tratar.
2. Con el desarrollo de la reunión se deberá asignar responsables para los temas que queden pendientes de investigación o trabajo junto con la fecha en que esa investigación o trabajo deberá estar lista para efectos del grupo o siguiente reunión.
3. A partir de la segunda reunión, el primer tema deberá ser siempre la revisión de la bitácora de la reunión anterior para indicar en ésta el cumplimiento de los temas asignados y las horas dedicadas para tal efecto.
4. En el momento indicado en el programa del seminario taller los grupos deberán de presentar sus bitácoras de reunión al facilitador para revisión.
5. El coordinador(a) de cada grupo será responsable de la custodia de la bitácora.
6. El coordinador(a) debe velar por la correcta anotación de los informes y que al final de la reunión se obtenga las firmas de los y las que han participado de la sesión de trabajo.

