

Universidad de Costa Rica

Sede Interuniversitaria de Alajuela

Curso: Desarrollo de Proyectos Emprendedores

Código: II - 1113

Ciclo: Verano 2020

Total de créditos: 3

Requisitos:

Asistencia: Obligatoria

Descripción General del Curso:

El espíritu emprendedor comprende la identificación de objetivos y de cómo llegar a alcanzarlos, el esfuerzo constante por lograr las metas y la creatividad para resolver los problemas de una manera diferente. Trata de realizar las cosas sin importar con qué recursos se cuente.

Un emprendedor es aquella persona que está dispuesta a correr riesgos para que otros no tengan que hacerlo. La empresa privada está construida sobre personas que emprendieron en su momento y arriesgaron la seguridad de un trabajo remunerado por la inseguridad y el éxito en el mercado abierto.

Por otra parte la creación de proyectos emprendedores comprende el lanzamiento de alguna actividad productiva lucrativa o no que busca un beneficio compartido o individual para obtener algún bien en particular.

En este sentido la Universidad de Costa Rica, redobla esfuerzos para que su población de influencia logre las metas individuales, se conviertan en generadores de empleo más que empleados, generen riqueza y que esta riqueza quede mejor repartida.

En virtud de lo anterior se presenta el curso de Desarrollo de Proyectos Emprendedores.

Objetivo General del Curso:

Al finalizar el curso el estudiante habrá desarrollado e incorporado habilidades, actitudes, destrezas y talentos que potencialicen su iniciativa emprendedora, además podrá aplicar las teorías sobre creatividad e innovación empresarial mediante la elaboración de una **propuesta de una nueva empresa para el mercado nacional**.

Objetivos específicos:

- Que los participantes conozcan de las características emprendedoras, creativas, talentosas y exitosas. De las actitudes y aptitudes de estos y de cómo podemos incorporar estos talentos, habilidades y competencias en nuestras vidas.
- Que los participantes incrementen sus talentos y habilidades de conducta emprendedora mediante dinámicas y casos para resolver.
- Que los participantes conozcan y valoren el papel que juega la creación de la pequeña y mediana empresa (PYMES) en el desarrollo individual, familiar, de la comunidad y por ende el desarrollo económico de un país.
- Que el estudiante desarrolle una mente empresarial a través de un proceso que consiste en la generación, evaluación y selección de una oportunidad de negocios viable.
- Que los estudiantes propongan una nueva empresa, que conozca los mecanismos de apoyo y las distintas regulaciones de nuestro país mediante la elaboración de un plan de negocios.
- Que los estudiantes sepan cómo vender sus proyectos e ideas ante distintos públicos.

UNIDADES DE ESTUDIO

1. Introducción al espíritu emprendedor. La creatividad, la idea, la invención e innovación.
2. Las PYME y su relación con la creación de valor.
3. Instituciones de apoyo en nuestro país. Sistemas de fondeo y opciones en internet.
4. El plan de negocios.

EVALUACIÓN

Rubro	Porcentaje Total de la nota	Fechas
Dos Exámenes teóricos	30% (15% cada uno)	3 de febrero / 24 de febrero
Trabajos, tareas, exposiciones, Dinámicas e investigaciones	25%	Todas las clases
Trabajos prácticos: productos, trabajos de campo	25%	4 trabajos prácticos
Plan de Negocios Final	20%	24 de febrero

Total: 100%

Los temas anteriores pueden variar según las condiciones de los grupos, horarios y según el criterio del profesor. Se dará previo aviso a los participantes sobre las fechas y las actividades a realizar.

PROFESOR

MBA. Germán Jiménez

Gjintel@gmail.com Celular: 8311-0189.

BIBLIOGRAFÍA PRINCIPAL

ALCARAZ, Rafael. (2011). El Emprendedor de éxito. México: Mc-Graw Hill.

POVEDA, Johnny. (2008). Creatividad aplicada a la búsqueda y mejora de las ideas de negocios.

Guía para Emprendedores. Escuela de Administración de Empresas del ITCR.

BIBLIOGRAFÍA DE RESPALDO

LEIVA Juan Carlos. (2007). Los emprendedores y la creación de empresas. Cartago: Editorial Tecnológica.

HORARIO DE CONSULTA

A definir por el profesor (a).

CONTENIDO DESGLOSADO

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDOS INSTRUCCIONALES (SÍNTESIS)
<p>UNIDAD NO 1. OBJETIVO Introducción al espíritu emprendedor. La creatividad, la idea, la invención e innovación.</p> <p>El estudiante será capaz de :</p> <p>a. -Que los participantes conozcan de las características emprendedoras, creativas, talentosas y exitosas. De las actitudes y aptitudes de estos y de cómo podemos incorporar estos talentos, habilidades y competencias en nuestras vidas.</p> <p>b. -Que los y las participantes incrementen sus talentos y habilidades de conducta emprendedora mediante dinámicas y casos para resolver..</p>	<p>UNIDAD 1 (12 horas)</p> <p>Tareas y trabajos:</p> <ul style="list-style-type: none">a) Investigación y Exposición de páginas en Internet.b) Generación y evaluación preliminar de ideas.c) Entrevista a un emprendedor.d) Lectura Padre Rico Padre Pobre.e) Primer examen parcial. <p>1. FOMENTO DEL ESPIRITU EMPRENDEDOR</p> <ul style="list-style-type: none">1.1 Introducción a la teoría de emprendedores1.2 Características personales de un emprendedor.1.3 Tipos de emprendedores1.4 Fijación de metas1.5 El proceso creativo1.6 Otras actitudes emprendedoras como liderazgo, negociación, comunicación.1.7 Generación y selección de ideas u oportunidades de negocios1.8 Evaluación de ideas de negocios.

**UNIDAD 2
OBJETIVO**

Las PYME y su relación con la creación de valor.

El estudiante será capaz de:

-Conocer y valorar el papel que juega la creación de la pequeña y mediana empresa (PYMES) en el desarrollo individual, familiar, de la comunidad y por ende el desarrollo económico de un país.

**UNIDAD 3
OBJETIVO**

Instituciones de apoyo en nuestro país. Sistemas de fondeo y opciones en internet.

El estudiante será capaz de:

a. Que los y las estudiantes propongan una nueva empresa, que conozca los mecanismos de apoyo y las distintas regulaciones de nuestro país mediante la elaboración de un plan de negocios.

**UNIDAD 4
OBJETIVO**

El plan de negocios.

El estudiante será capaz de:

Que los y las estudiantes propongan una nueva empresa, que conozca los mecanismos de apoyo y las distintas regulaciones de nuestro país mediante la elaboración de un plan de negocios.

Que él y la estudiante sepan cómo vender sus proyectos e ideas ante distintos públicos.

UNIDAD 2 (8 horas)

Tareas y trabajos:

a) Trabajo en equipo y presentación de videos.

2. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO ECONÓMICO.

- 2.1 Concepto de pequeña ,mediana y gran empresa
- 2.2 Concepto de desarrollo económico y su vinculación con las PYMES.
- 2.3 Importancia de los PYMES
- 2.4 Ventajas y desventajas de los PYMES

UNIDAD 3 (4 horas)

3 PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y MECANISMOS DE APOYO EN NUESTRO PAÍS.

- 3.1 Trámites legales requeridos para abrir una empresa.
- 3.2 Trámites tributarios requeridos para abrir una empresa.
- 3.3 Alternativas de financiamiento para nuevas empresas.
- 3.4 Alternativas de protección de derechos de autor para una nueva empresa.
- 3.5 Procesos de incubación de empresas y otros mecanismos de apoyo.
- 3.6 Procesos administrativos para el manejo eficiente de una PYME

UNIDAD 4 (16 horas)

Tareas y trabajos:

- a) Avances de planes del 1 al 2.
- b) Avance de planes del 3 al 5.

4. EL PLAN DE NEGOCIOS

- 4.1 Concepto
- 4.2 Importancia de su elaboración.
- 4.3 Metodología para la elaboración.
- 4.4 Área estratégica.
 - 4.1.1. Macroentorno

	<ul style="list-style-type: none">4.1.2 Sector competitivo4.1.3 Misión4.1.4 Visión4.1.5 Estrategia genéricas4.1.6 Objetivos estratégicos 4.2 Área de mercadotecnia.<ul style="list-style-type: none">4.2.1 Concepto4.2.2 Mezcla de mercadotecnia4.2.3 Segmentación de mercados4.2.4 Investigación de mercados4.2.5 Determinación de producto o servicio4.2.6 Establecimiento de precios4.2.7 Canales de distribución4.2.8 Estrategia promocional. 4.3 Área de producción<ul style="list-style-type: none">4.3.1 Clasificación de los procesos de operaciones4.3.2 Planeación de capacidad, localización de planta y distribución física de planta.4.3.3. Administración de materiales4.3.4. Programación y control de operaciones4.3.5. Operaciones de servicio, características de los servicios.4.3.6. Clasificación de los servicios. 4.4 Área organizacional y de recursos humanos<ul style="list-style-type: none">4.4.1 Proceso de proveer personal: reclutamiento, selección, contratación, capacitación, evaluación y compensación.4.4.2. Identificación de las necesidades de personal y descripción de los puestos 4.5. Área de finanzas.<ul style="list-style-type: none">4.5.1 Fuentes de financiamiento4.5.2. Presupuesto de ventas4.5.3 Presupuesto de efectivo4.5.4. Balances proyectados4.5.5. Capital de trabajo 4.5 Documento final escrito. 4.7. Exposición de Proyectos.
--	---

Actividades en clase

1. Incremento del valor agregado: Mejoramiento continuo de su oferta comercial
2. Ampliación del mercado: cómo pasar de una pequeña a una mediana empresa
 - a. Exportación de productos
 - b. Franquicias
 - c. Cadena de varios locales
3. Rutinas de un negocio: qué actividades se deben realizar para manejar un negocio en particular.
4. Interacciones difíciles: cómo tratar con clientes complicados