



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

EAN

Escuela de
**Administración de
Negocios**

Programa de Curso

DN-0101 INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

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 de docentes altamente capacitado, así como un currículum actualizado según las necesidades actuales del mercado. A partir de junio 2016, el SINAES otorgó acreditación de ambas carreras a 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...





PROGRAMA DEL CURSO DN-0101 INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS I CICLO 2025

I. DATOS DEL CURSO

Carrera (s):	Contaduría Pública y Dirección de Empresas		
Curso del I ciclo del Plan de Estudios.			
Requisitos:	No hay		
Correquisitos	No hay		
Créditos	03		
Modalidad	Presencial Rodrigo Facio y Bajo Virtual en Sedes según se detalla en el apartado II		
Horas de teoría:	1 horas	Horas de laboratorio:	0 horas
		Horas de práctica:	2 horas

II. PROFESORES DEL CURSO

GR	DOCENTE	HORARIO	AULA	MODALIDAD
SEDE RODRIGO FACIO				
1	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	K: 07 a 09:50	043 CE	PRESENCIAL
2	CASTRO ESQUIVEL ISAAC	K: 07 a 09:50	111 CE	PRESENCIAL
3	VALVERDE CHACON TATIANA	K: 07 a 09:50	115 CE	PRESENCIAL
4	SANCHEZ MORA KAROL	K:10 a 12:50	115 CE	PRESENCIAL
5	ARGUEDAS CAMACHO MANRIQUE	K:10 a 12:50	043 CE	PRESENCIAL
6	ACUÑA ROJAS ILIANA	K:10 a 12:50	111 CE	PRESENCIAL
7	ACUÑA ROJAS ILIANA	K:13 a 15:50	115 CE	PRESENCIAL
8	AGUILAR SEGURA PERCIVAL	K: 16 a 18:50	111 CE	PRESENCIAL
9	TENORIO ROJAS DAVID	K: 16 a 18:50	043 CE	PRESENCIAL
10	PERALTA ROJAS CATALINA	K: 17 a 19:50	120 CE	PRESENCIAL
11	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	K: 19 a 21:50	111 CE	PRESENCIAL
12	GAMBOA CORDERO MARIA GABRIELA	K: 19 a 21:50	115 CE	PRESENCIAL
13	JIMENEZ MORALES ROGER	K: 19 a 21:50	124 CE	PRESENCIAL
14	ALVARADO CHAN ALEJANDRO	K: 19 a 21:50	128 CE	PRESENCIAL
15	ARGUEDAS CAMACHO MANRIQUE	K:13 a 15:50	205 AU	PRESENCIAL





RECINTO CARIBE (CP)			
1	VALVERDE ROJAS ROCIO	L: 17 a 19:50	PRESENCIAL
2	ARIAS CORELLA OMAR	M: 17 a 19:50	PRESENCIAL
RECINTO CARIBE (DN)			
3	VALVERDE ROJAS ROCIO	L:09 a 11:50	PRESENCIAL
4	ROJAS FERNANDEZ EDUARDO	K: 14 a 16:50	PRESENCIAL
RECINTO PACIFICO			
1	TENORIO ROJAS DAVID	M: 13 a 15:50	BAJO VIRTUAL
2	COUSIN BRENES KATHIA	M: 09 a 11:50	BAJO VIRTUAL
RECINTO GUANACASTE			
1	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	L: 09 a 11:50	PRESENCIAL
2	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	L: 13 a 15:50	PRESENCIAL
RECINTO OCCIDENTE			
1	MORALES ZUMBADO JEANNETTE	K:14 a 16:50	BAJO VIRTUAL
RECINTO TURRIALBA			
1	MENDEZ TORRES ROBERTO	M:09 a 11:50	PRESENCIAL
RECINTO PARAISO			
1	GOMEZ LEIVA SHIRLEY CECILIA	K: 13 a 15:50	PRESENCIAL
RECINTO GUAPILES			
1	ARGUEDAS ULLOA ARIEL	J:13 a 15:50	PRESENCIAL

Además de las horas lectivas del curso, el profesor estará disponible para atender consultas a los estudiantes en el horario de atención indicado en el apartado XI de este programa.

III. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso promueve el contacto del estudiante con los elementos primordiales del entorno de los negocios actuales, brindándole los fundamentos básicos en distintas áreas tales como: administración, mercadeo, finanzas, y sobre los cuales, se desarrollarán temáticas transversales durante el curso enfocadas en emprendimiento, ética y la responsabilidad social.

Se busca que el profesional en Dirección de Empresas y Contaduría Pública esté preparado en las áreas técnicas de la administración, así como también sea una persona emprendedora, con un sentido de innovación y mejora continua, y que se combine con destrezas modernas de trabajo en equipo, comunicación asertiva, y liderazgo, que los guíe hacia el principal y primer reto en sus carreras, diseñar una propuesta de idea de negocio enfocado en los clientes actuales.





IV. OBJETIVO GENERAL

Brindar al estudiante los fundamentos teóricos y prácticos para adquirir una visión contemporánea de los temas de negocios, para contribuir en su formación inicial como un profesional emprendedor, que requiere desenvolverse en un mercado globalizado, de manera competitiva, ética y con responsabilidad social.

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Integrar la ética y la responsabilidad social en el análisis del contenido programático del curso, profundizando en habilidades de trabajo en equipo y la comunicación asertiva
2. Desarrollar técnicas y habilidades de comunicación efectiva, mediante la participación y desarrollo de talleres prácticos en equipos de trabajo
3. Incentivar el espíritu emprendedor, con técnicas modernas de ideación enfocadas en el cliente
4. Entender los fundamentos básicos del proceso administrativo y las distintas habilidades y competencias de un administrador moderno
5. Comprender los fundamentos y los elementos de la mezcla de marketing y la importancia de una correcta segmentación y perfilamiento de los clientes
6. Comprender aspectos básicos sobre la información financiera, su uso e importancia para la toma de decisiones en las empresas
7. Aplicar los conocimientos adquiridos a través del curso, mediante el desarrollo y presentación de un proyecto sobre una idea de negocios innovadora en el mercado actual

VI. CONTENIDO PROGRAMÁTICO

Tema I. Fundamentos de Administración en Organizaciones Dinámicas: la importancia de la administración y las funciones administrativas, dentro de las estructuras modernas de gestión organizacional.

- Definición y evolución de la administración
- Funciones básicas del proceso administrativo
- Tipos, niveles y áreas de especialización de la administración.
- Organizaciones dinámicas y flexibles (definición y diferenciación de negocio, empresa y productos y servicios)
- Visión cliente céntrico como estrategia y cultura organizacional





Lecturas:

- Nota técnica “Fundamentos de la Administración en Organizaciones Dinámicas”

Tema II. Ecosistema Emprendedor Actual y su vínculo con la Ética y Responsabilidad Social: perfil de emprendedores actuales, su relación con las pequeñas empresas y su importancia y repercusión actual y futura en el país. Aplicación de la ética y la responsabilidad social en las empresas.

- Naturaleza de las iniciativas emprendedoras
- El espíritu emprendedor y características de los emprendedores
- Perfil, naturaleza, ventajas, desventajas, perspectivas globales y razones comunes del fracaso de las pequeñas empresas
- Constitución de nuevas empresas y generalidades de las Sociedades Mercantiles
- Principales diferencias entre empresas con y sin fines de lucro
- Rol del gobierno en el ecosistema emprendedor
- Conceptos y aplicación de ética empresarial: definición, problemas éticos, factores que la afectan y factores de mejora
- Conceptos y aplicación de responsabilidad social: definición, evolución, enfoques e implementación

Lecturas:

- Nota Técnica “Ecosistema Emprendedor en Costa Rica”
- Nota Técnica “Ética y Responsabilidad Social aplicada en los Negocios”

Tema III. Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing: estrategias básicas de posicionamiento, segmentación y creación de valor en ideas de negocios a través del Marketing.

- Marketing: Concepto.
- Estrategias de STP en el mercado: segmentación, targeting, posicionamiento
- Estrategias cliente céntricas en la promoción y publicidad en los productos y servicios
- Ventajas competitivas en el desarrollo de productos innovadores
- Canales modernos de distribución y contacto con los clientes
- Impacto del marketing digital en la creación de ventajas competitivas

Lecturas:

- Nota Técnica “Creando Valor Mediante Estrategias Modernas de Marketing”

Tema IV. Fundamentos Financieros en los Negocios: generalidades financieras para la toma de decisiones en los emprendimientos y/o pymes. El punto de equilibrio financiero y fuentes de financiamiento.

- Los estados financieros. Alcance e importancia del Estado del Resultado Integral y Estado de Situación Financiera para la evaluación de la salud financiera en un negocio
- Análisis de costos fijos, costos variables de operación y cálculo de punto de equilibrio financiero, en unidades y colones



- Fuentes de financiamiento principales en pequeñas empresas y/o emprendimientos

Lecturas:

- o Nota Técnica “Fundamentos Financieros en los Negocios”

VII. 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. El curso se desarrollará bajo un proceso de enseñanza aprendizaje bajo el enfoque constructivista, donde el docente actuará como un facilitador del proceso de aprendizaje del estudiantado, en procura de motivar y orientar los procesos de reflexión personal, fomentar el aprendizaje colaborativo y fortalecer el trabajo en equipo. Además, se realizará actividades acordes a atender las necesidades y cambios del entorno en el cual se desenvuelve las organizaciones.
- c. En este sentido, los conceptos básicos serán abordados por el profesor con la participación de los estudiantes, previa lectura del material incluido en la bibliografía y de cualquier otro material complementario que el profesor asigne previamente. Se busca la construcción del conocimiento mediante la realización de exposiciones sobre temas asignados, resolución de ejercicios y casos, discusión sobre la realidad nacional e internacional, charlas y actividades sobre emprendimiento, entre otros.
- d. Adicionalmente a la bibliografía indicada en el programa, el profesor podrá proporcionar otros materiales complementarios para el desarrollo de las tareas y trabajos asignados, así como también solicitar la participación en charlas, talleres y/o videos.
- e. El profesor aplicará pruebas cortas sobre la materia vista en clase, asignará tareas conforme instrucciones giradas y realizará ejercicios de aplicación teórica y práctica según las necesidades. Las pruebas cortas se harán de forma virtual en el entorno de Cátedra (más detalles en el apartado sobre el sistema de evaluación).
- f. El curso se impartirá bajo la modalidad presencial (excepto en sedes según Guía Horaria específica).
- g. Se implementará para todos los grupos el uso de la plataforma oficial Mediación Virtual, con dos entornos a saber, un entorno de Cátedra y un entorno de cada profesor. En estos se pondrá a disposición de los estudiantes los materiales del curso, se realizará evaluaciones y actividades como exámenes, foros, tareas, trabajos y servirá de canal de comunicación formal del curso.
- h. En el entorno de Cátedra los estudiantes deberán realizar los exámenes cortos y presentar los entregables relacionados con el proyecto de modelo de idea de negocios (junto con el informe final de Generación E) y el caso de mercadeo grupal. El resto de entregables se harán en el entorno de cada profesor/clase.





- i. Para la matrícula en el entorno de Cátedra, los profesores se encargarán de las inscripciones según la sede, grupo y profesor asignado de acuerdo con las listas de clase.
- j. El estudiante desarrollará en grupos de **cinco estudiantes máximo**, bajo la orientación del profesor, un proyecto sobre un modelo de una idea de negocios. Se seleccionarán dos proyectos por aula, para ser expuestos en la actividad “Generación E”, la cual es parte del proyecto “Emprender e Innovar EAN-UCR”, de la Escuela de Administración de Negocios.
- k. Cada entregable grupal que se desarrolle en el semestre, debe contener una evaluación del grupo hacia cada integrante, en donde en escala de 1-10, evalúen la participación, involucramiento y calidad de trabajo de cada uno, en forma proporcional a su aporte individual al trabajo grupal tanto de la parte escrita o presentación según corresponda. Para tal objetivo, el coordinador del grupo presentará la nota en un cuadro con el nombre y firma de cada integrante del grupo. Un ejemplo de la tabla de evaluación sería la siguiente (cada profesor puede adaptarla manteniendo la esencia de ambas notas):

# GRUPO	ESTUDIANTE	NOTA INDIVIDUAL	NOTA DEL GRUPO	FIRMA
#1		10	10	
		10	10	
		10	10	
		10	10	
		10	10	

* Nota Individual: es la nota que cada miembro individualmente se asigna con base en la percepción de su trabajo

* Nota del Grupo: es la nota que el grupo le asigna al estudiante con base en la percepción de su trabajo individual y como equipo

- l. En caso de que el grupo no pueda llegar a un consenso sobre la nota de algún miembro, deberá indicarlo por escrito y presentar su caso personalmente ante el profesor. Los grupos son responsables de documentar la participación de cada uno de los estudiantes en cada trabajo realizado grupal, mediante minuta de reuniones, correos electrónicos, control de tareas asignadas y entregadas y cualquier otro medio que demuestre en caso necesario, los aportes, responsabilidad y calidad de cada uno de los integrantes del grupo.
- m. Las consultas sobre el promedio final deben ser presentadas al profesor, adjuntando los comprobantes respectivos. Dichas consultas serán atendidas por el profesor en primera instancia y en caso de apelaciones deberán presentarse y tramitarse de conformidad con lo que establece la normativa de la Universidad de Costa Rica.

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 emprendimiento. También, se tomará en consideración la aplicación de los valores y competencias referidos en la descripción del curso, mediante la aplicación de la rúbrica de evaluación cualitativa.





VIII. SISTEMA DE EVALUACIÓN

RUBRO	CONTENIDO	PORCENTAJE	FECHA
1- Examen Final	Tema I, II, III y IV	30%	Sábado 21 Junio 9am
2- Exámenes Cortos Individuales (3 Total - 4% c/u)	Temas I al IV	12%	Semana 4 - 11 - 13
3- Asignaciones / Participaciones Individuales		8%	
- Actividad #2 "Guía de Proyecto Idea de Negocio"	Guía Negocio	2%	Semana 4
- Resolución Caso de Ética y/o Responsabilidad Social	Tema II	3%	Semana 8
- Resolución Casos de Punto de Equilibrio Financiero	Tema IV	3%	Semana 15
4- Asignaciones / Participaciones Grupales		10%	
- Resolución Caso Mercadeo	Tema III	4%	Semana 10
- Exposición Creativa de un Tema	c/Tema	6%	Según cronograma para c/grupo
5- Talleres Presenciales de Equipos de Trabajo (4 Total - 2.5% c/u)	Temas Varios	10%	Semana 2, 4, 10, 15
6- Proyecto de Modelo de Idea de Negocio		30%	
- Avance I, II, III (Grupal)		4% c/u	Semana 8, 10, 12
Trabajo Escrito Final Landing page Video Creativo		3%	Semana 14
- Exposición Trabajo Final (Grupal)		10%	
- Reporte actividad "Generación E 2025" (Individual)		5%	Semana 17

- 1. Examen final (30%):** el examen es de Cátedra y se realiza de manera presencial en aulas por definir y comunicar oportunamente por el profesor. Cualquier reposición de examen se registrará según el Art. 24 del Reglamento Académico. La inasistencia a un examen deberá justificarse de conformidad con lo establecido por la Universidad de Costa Rica. Los documentos probatorios deberán remitirse al respectivo profesor con copia al Coordinador de la Cátedra (luis.barrantesardon@ucr.ac.cr) en el plazo y con la formalidad establecida en la normativa universitaria. El examen final abarcará toda la materia vista en clase.
- 2. Exámenes Cortos Individuales (12%):** se realizarán tres pruebas cortas virtuales por medio del entorno de **Mediación Virtual de la Cátedra**. Las pruebas se abrirán en dicho entorno dentro de la semana de evaluación, los viernes a medio día y se cerrarán de forma automática los sábados a las 11:59pm. No se reponen los exámenes cortos según lo determina el Reglamento Académico.
- 3. Asignaciones / Participaciones Individuales (8%) - Se presentan en el entorno de Mediación Virtual de cada grupo/profesor:**
 - o Actividad #2 de la "Guía de Proyecto Idea de Negocio" (2%): Ideación y Preselección de Ideas de Negocio, utilizando la Herramienta de Excel #1: Matriz de Propuesta y Preselección de Ideas de Negocio.
 - o Resolución de un caso de ética y/o responsabilidad social (3%).
 - o Resolución de Mini Casos de Punto de Equilibrio Financiero (3%).





- 4. Asignaciones / Participaciones Grupales (10%):** a prepararse y presentarse en grupos de máximo cinco estudiantes (mismos grupos del proyecto idea de negocios)
- Resolución de un caso de mercadeo (4%) - **Se presenta en el entorno de Mediación Virtual de la Cátedra:**
 - Exposición creativa de un tema (6%) - **Se presenta en el entorno de Mediación Virtual de cada grupo/profesor:**
 - Se debe investigar y exponer de forma innovadora acerca de un tema relacionado / vinculado con el alcance del curso (detallado en la tabla adjunta).
 - El tiempo disponible para la presentación es de 20 minutos. El tema y la fecha de exposición se encuentran en la sección IX del Cronograma del curso.
 - El objetivo de la actividad es que los estudiantes aporten ejemplos y casos reales sobre el tema asignado, por lo que el enfoque de la exposición debe ser práctico.
 - Los estudiantes deben realizar dentro del tiempo asignado, una actividad dinámica que integre a sus compañeros y que permitan la participación y puesta en práctica, del tema explicado.
 - Los estudiantes pueden utilizar cualquier tipo de programa de visualización de presentaciones que se adapten a sus exposiciones, y sólo deben cargar este material en el entorno de Mediación Virtual de la Cátedra (no se entrega trabajo escrito adicional).
 - La presentación de cada grupo será presencial y se calificará de la siguiente manera:
 - Calidad y presentación del material de apoyo utilizado: se tomarán en cuenta elementos como creatividad, diseño, ortografía, uso de algún tipo de material adicional la naturaleza del tema asignado (1%).
 - Dominio: no se lee presentación u otro material de apoyo, expone con claridad y seguridad en el tiempo establecido, al final de la presentación contesta claramente y de manera respetuosa las preguntas al profesor y compañeros (3%)
 - Cumplimiento del tema: aborda el trabajo según las instrucciones y solicitudes brindadas por el profesor, cumpliendo con el enfoque del tema asignado (1%)
 - Creatividad: se logra ilustrar el tema solicitado de manera creativa y entretenida (1%)





GR	TEMA POR GRUPO - EXPOSICIONES CREATIVAS
1	Claves para Presentaciones de Alto Impacto
2	Impacto de las organizaciones dinámicas en el mundo empresarial actual
3	Ejemplos Prácticos Propuesta de Valor en Sector Empresarial
4	Ejemplos Prácticos de Emprendimientos (casos de éxito o fracaso)
5	Ejemplos Prácticos de Pymes en Costa Rica (fortalezas y ventajas)
6	Claves para un Marketing Efectivo
7	Ejemplos Prácticos de Aplicación Efectiva 4P's
8	Ejemplos Prácticos de Aplicación Efectiva 4P's

Por ningún motivo se repondrán actividades sincrónicas o asincrónicas no presentadas oportunamente.

5. **Talleres Presenciales de Equipos de Trabajo (10%): Desarrollo Práctico del Conocimiento:** serán sesiones en clase basadas en dinámicas constructivistas en donde el eje central es la comunicación efectiva, el trabajo en equipos multifuncionales y la construcción del conocimiento con casos y ejemplos prácticos y reales de los mercados actuales, nacionales e internacionales.

Cada profesor, determinará la dinámica correspondiente, buscando enfatizar en la participación del estudiante mediante simulaciones, casos, participaciones, y donde se puedan abrir espacios de construcción de ideas que refuercen y complementen la Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio.

Cada taller tendrá un valor en la nota final de 2.5%, el cual no tiene reposición en caso de ausencias.

Con este objetivo, se han determinado las siguientes sesiones de taller práctico, que abarcan los siguientes temas y bibliografía **sugerida**:

- **Taller #1 Presentaciones de Alto Impacto**

- o Video Elevator Pitch ¡Tienes 20 segundos!:
https://www.youtube.com/watch?v=i8OD_r5QUbQ
- o Video One of the Greatest Speeches Ever | Steve Jobs:
<https://www.youtube.com/watch?v=Tuw8hxrFBH8>
- o Video Domina tus miedos al hablar en público:
<https://www.youtube.com/watch?v=1YMnr0IE60I>

- **Taller #2 Propuesta de Valor y Modelo Lean StartUp**

- o Video Método Lean Startup: <https://www.youtube.com/watch?v=I9ET1WqRvSQ>
- o Video ¿Qué Es El Método Lean Startup?:
<https://www.youtube.com/watch?v=JQBWOZ32eJ4>





- **Taller #3 Segmentación de Mercado y Ventajas Competitivas** (Potenciar Idea de Negocio con Tendencias Actuales del Mercadeo)
 - o Video What is STP Marketing: <https://www.youtube.com/watch?v=X2BcjljR4UM>
 - o Video The 4 Ps of The Marketing Mix Simplified: <https://www.youtube.com/watch?v=Mco8vBAwOmA>

- **Taller #4 Ejercicios Casos de Punto de Equilibrio Financiero**

6. **Proyecto Modelo Idea de Negocio (30%):** el proyecto se elaborará en grupos de cinco estudiantes como máximo. Los avances, informe final, herramientas y material relacionado (informe de Generación E) deben ser presentados en el **entorno de Mediación Virtual de la Cátedra**. Los elementos a evaluar serán los siguientes:

- a) **Trabajo escrito (15%):** los estudiantes deben presentar los avances y material final de presentación en las fechas establecidas en el cronograma del curso, y según lo explicado detenidamente en la **“Guía del Proyecto de Modelo de Idea de Negocio”**.

Los profesores revisarán los avances y brindarán sus observaciones, las cuales deben ser atendidas por los estudiantes. Cada avance tendrá un valor de 4% y se entregarán los sábados según se visualiza en el cronograma. El trabajo final consolidado más el “landing page” que se solicita en la Guía, tendrá un valor de 3%.

- b) **Presentación ante profesor y compañeros (10%):** se realizará de forma presencial, en la fecha establecida en el cronograma y según el orden seleccionado por el profesor para cada grupo. El formato de presentación estará basado en el Elevator Pitch, el cual se ejemplifica y detalla en la Guía de Proyecto Idea de Negocio, en el cual los estudiantes tendrán una duración máxima de 7 minutos.

Se evaluarán los siguientes aspectos, en una escala de 1 a 10, ponderando según el peso de cada rubro:





#	Criterios Evaluación	Puntaje Máximo
1	Calidad de exposición (manejo adecuado del tiempo, conexión de ideas e instrucciones)	10
2	Presentación de expositores (dominio del tema, organización, claridad de expresión, seguridad)	10
3	Propuesta de valor y oportunidad de mercado (qué ventajas y estrategias se están utilizando para impactar en el mercado)	10
4	Estrategia de clientes (criterios de segmentación, targeting, posicionamiento)	10
5	Prototipo y experimentación de la viabilidad realizada al producto o servicio (atributos, funcionalidades)	10
6	Estrategias de distribución y publicidad según los canales de comunicación hacia clientes	10
7	Elementos de sostenibilidad del producto o servicio (aspectos de RSE)	10
8	Posibilidad para financiamiento según viabilidad comercial, financiera y técnica	10
9	Calidad e innovación del video mostrado	10
10	Respuestas y/o comentarios a miembros del jurado	10
Total		100

Tomar en cuenta los siguientes aspectos básicos a la hora de exponer:

- Dominio del tema: no lee material de apoyo y expone con claridad, seguridad, al final de la presentación contesta claramente y de manera respetuosa las preguntas al profesor y los compañeros
- Calidad del Elevator Pitch: calidad del contenido solicitado en las presentaciones
- Cumplimiento del contenido y el tiempo máximo establecido para la presentación
- Presentación de los expositores: vocabulario técnico, vestimenta, uso de lenguaje no verbal
- Contenido y creatividad del video mostrado con los puntos de la guía de negocio

En caso de no participación de un estudiante a la presentación, el resto del grupo debe cubrir su parte de la exposición, caso contrario, se verá afectada la nota de presentación de todos los





integrantes. Sin detrimento de lo anterior, el estudiante que no esté presente en la exposición pierde el porcentaje respectivo.

- c) Informe de Charla sobre Emprendimiento y la Innovación y Generación E (5%): para estudiantes cuyo grupo no participe como expositor en “Generación E” debe entregar un reporte que contiene:
- a) Descripción de al menos 10 ideas de negocios
 - b) El estudiante debe escoger y justificar las 3 mejores ideas con base en los criterios de valoración de las ideas aplicados en la Cátedra
 - c) Resumen ejecutivo de una de las charlas ofrecidas en la semana del emprendimiento
 - d) Comentarios y recomendaciones sobre la experiencia vivida en el proyecto de idea de negocio y en la actividad en general

Indicaciones más específicas se brindarán por el profesor en cada entorno virtual de la clase.

“Generación E”: una vez realizadas las exposiciones finales del Modelo de Idea de Negocio, se seleccionan dos proyectos por grupo, los cuales presentarán su idea en Generación E. La selección la realiza el profesor en conjunto con los estudiantes, con base en la presentación que se realice de cada proyecto y los criterios de selección establecidos.

Para los grupos participantes de Generación E, tendrán el puntaje total si entregan y cumplen con los requisitos de presentación necesarios según el reglamento de dicha actividad.

Los profesores deberán revisar que los proyectos seleccionados se diferencien respecto a las ideas presentadas en Generación E en años anteriores y en el presente ciclo lectivo, es decir que, en el caso de ideas similares, estas deben tener un valor agregado sustancial diferenciador entre sí.





IX. CRONOGRAMA

SEMANA	FECHA	TEMA - ACTIVIDAD
SEMANA 1	Del 10 al 16 de Marzo	- Presentación del programa del curso - Objetivos de la carrera de Dirección de Empresas y Contaduría Pública - Dinámica para conformación de equipos de trabajo para realizar el proyecto de modelo de idea de negocio
SEMANA 2	Del 17 al 23 de Marzo	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #1 - Presentaciones de Alto Impacto (recomendaciones para presentaciones y elevator pitch a desarrollar en el curso) - Explicación Nota Técnica "Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición Creativa Grupo #1: Claves para Presentaciones de Alto Impacto
SEMANA 3	Del 24 al 30 de Marzo	- Tema I: Fundamentos de Administración en Organizaciones Dinámicas - Asignación Actividad Participativa Individual - Actividad #2 "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición Creativa Grupo #2: Impacto de las organizaciones dinámicas en el mundo empresarial actual
SEMANA 4	Del 31 de Marzo al 06 de Abril	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #2 - Propuesta de Valor y Modelo Lean StartUp - Entrega Actividad Participativa Individual - Actividad #2 "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición Creativa Grupo #3: Ejemplos Prácticos Propuesta de Valor en Sector Empresarial - Examen Corto #1 - Tema I - V04 12md al S05 11:59pm
SEMANA 5	Del 07 al 13 de Abril	- Tema II: Ecosistema Empresarial Actual y su vínculo con la Ética y RSE: Enfoque en Emprendedurismo y Pymes - Exposición Creativa Grupo #4: Ejemplos Prácticos de Emprendedurismo (casos de éxito o fracaso) - Exposición Creativa Grupo #5: Ejemplos Prácticos de Ética Empresarial o RS en Costa Rica (fortalezas y ventajas) - <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Revisión inicial Ideas de Negocio para Proyecto Final
SEMANA 6	Del 14 al 20 de Abril	- Semana Santa
SEMANA 7	Del 21 al 27 de Abril	- Semana Universitaria - Tema II: Ecosistema Empresarial Actual y su vínculo con la Ética y RSE: Enfoque en Ética y RSE - Asignación Actividad Participativa Individual - Caso de Ética y/o Responsabilidad Social - <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Definición de Ideas de Negocio para Proyecto Final * Repaso del avance I - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 8	Del 28 de Abril al 04 de Mayo	- Tema III: Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing - Exposición Creativa Grupo #6: Claves para un Marketing Efectivo - Entrega Actividad Participativa Individual - Caso de Ética y/o Responsabilidad Social
	03 de Mayo	- Presentación Avance I - "Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 9	Del 05 al 11 de Mayo	- Tema III: Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing - Asignación I Actividad Participativa Grupal - Caso Mercadeo - Introducción del Avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición creativa Grupo #7: Ejemplos Prácticos de Aplicación Efectiva 4P's





SEMANA	FECHA	TEMA - ACTIVIDAD
SEMANA 10	Del 12 al 18 de Mayo	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #3 - Segmentación de Mercado y Ventajas Competitivas (Potenciar Idea de Negocio con Tendencias Actuales del Mercadeo) - Repaso del avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición creativa Grupo #8 (si aplica): Ejemplos Prácticos de Aplicación Efectiva 4P's - Entrega Actividad Participativa Grupal - Caso Mercadeo (máx lunes 12 Mayo)
	S 17 de Mayo	- Presentación Avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 11	Del 19 al 25 Mayo	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Enfoque Punto Equilibrio - Introducción del Avance III - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Examen Corto #2 - Tema II y III - V23 12md al S24 11:59pm
SEMANA 12	Del 26 de Mayo al 01 de Junio	- <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Revisión de avances y trabajo grupal con profesor * Repaso del avance III - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
	S 31 de Mayo	- Presentación Avance III - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 13	Del 02 al 08 de Junio	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Asignación Actividad Participativa Individual - Casos de Punto de Equilibrio Financiero - Examen Corto #3 - Tema IV - V06 12md al S07 11:59pm
SEMANA 14	L 09 de Junio	- Entrega Material Audiovisual para Exposiciones del Proyecto de Modelo de Idea de Negocio
	Del 09 al 15 de Junio	- <u>Semana de Elevator Pitch de Alto Impacto - Proyecto de Modelo de Idea de Negocio</u>
	S 14 de Junio	- Presentación Trabajo Escrito - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 15	Del 16 al 22 de Junio	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #4 - Ejercicios Casos de Punto de Equilibrio Financiero - Repaso Examen Final de Cátedra - Entrega Actividad Participativa Individual - Casos de Punto de Equilibrio Financiero
	S 21 de Junio	- Examen Final de Cátedra - Presencial Sábado 21 de Junio 9am
SEMANA 16	Del 23 al 29 de Junio	- Guía y apoyo para grupos participantes de "Generación E" - Revisión de pendientes e instrucciones Semana del Emprendimiento y la Innovación "Generación E 2025"
	28 de Junio	- Examen de Reposición - Presencial Sábado 28 de Junio 9am
SEMANA 17	Del 30 de Junio al 04 de Julio	- Semana del Emprendimiento y la Innovación "Generación E 2025" - Actividades virtuales y presenciales, charlas sobre emprendimiento y competencias de ideas de negocio
	04 de Julio	- Reporte actividad "Generación E 2025" - Incluye reporte charla emprendimiento y de competencia de la idea de negocios (al menos 10 ideas de negocios). Máx envió 4pm
	05 de Julio	- Entrega de Promedios Finales Preliminares
SEMANA 18	12 de Julio	- Examen de Ampliación - Presencial Sábado 12 de Julio 9am





X. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía principal:

- Masis, Paul. Fundamentos de la Administración en Organizaciones Dinámicas. Nota técnica, 2025
- Arguedas, Ariel. Ecosistema Emprendedor en Costa Rica. Nota Técnica, 2025
- Peralta, Catalina. Ética y Responsabilidad Social Aplicada en los Negocios. Nota técnica, 2025
- Sánchez, Karol y Barrantes, Luis. Creando Valor Mediante Estrategias Modernas de Marketing. Nota Técnica, 2025
- Granados, Jorge. Fundamentos Financieros en los Negocios. Nota Técnica, 2025
- Sánchez, Karol, Masis, Paul y Barrantes, Luis. Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio. Nota Técnica, 2025.





XI. INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL PROFESOR Y HORARIO DE ATENCIÓN DE CONSULTAS

GR	DOCENTE	CORREO	CONSULTA
SEDE RODRIGO FACIO			
1	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	luis.barrantesardon@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
2	CASTRO ESQUIVEL ISAAC	issac.castro@ucr.ac.cr	L: 15 a 16:30
3	VALVERDE CHACON TATIANA	tatiana.valverde@ucr.ac.cr	K: 18 a 19:30
4	SANCHEZ MORA KAROL	karol.sanchezmora@ucr.ac.cr	K:14 a 15:30
5	ARGUEDAS CAMACHO MANRIQUE	manrique.arguedas@ucr.ac.cr	K:08:30 a 10
6	ACUÑA ROJAS ILIANA	iliana.acuna@ucr.ac.cr	J: 08 a 09:30
7	ACUÑA ROJAS ILIANA	iliana.acuna@ucr.ac.cr	J: 09:30 a 11
8	AGUILAR SEGURA PERCIVAL	percival.aguilar@ucr.ac.cr	K: 14:30 a 16
9	TENORIO ROJAS DAVID	david.tenorio@ucr.ac.cr	K: 14 a 15:30
10	PERALTA ROJAS CATALINA	ana.peralta@ucr.ac.cr	K: 14:30 a 16
11	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	luis.barrantesardon@ucr.ac.cr	M: 18:30 a 20
12	GAMBOA CORDERO MARIA GABRIELA	maria.gamboacordero@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
13	JIMENEZ MORALES ROGER	roger.jimenez@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
14	ALVARADO CHAN ALEJANDRO	alejandro.alvaradochan@ucr.ac.cr	J: 18:30 a 20
15	ARGUEDAS CAMACHO MANRIQUE	manrique.arguedas@ucr.ac.cr	K: 07 a 08:30

RECINTO CARIBE (CP)			
1	VALVERDE ROJAS ROCIO	rocio.valverderojas@ucr.ac.cr	K: 18:30 a 20
2	ARIAS CORELLA OMAR	omar.ariascorella@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
RECINTO CARIBE (DN)			
3	VALVERDE ROJAS ROCIO	rocio.valverderojas@ucr.ac.cr	M: 08 a 09:30
4	ROJAS FERNANDEZ EDUARDO	eduardo.rojasfernandez@ucr.ac.cr	K: 09 a 10:30
RECINTO PACIFICO			
1	TENORIO ROJAS DAVID	david.tenorio@ucr.ac.cr	M: 10 a 11:30
2	COUSIN BRENES KATHIA	katia.cousin@ucr.ac.cr	M: 08 a 09:30
RECINTO GUANACASTE			
1	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	luis.bermudez@ucr.ac.cr	K: 09 a 10:30
2	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	luis.bermudez@ucr.ac.cr	K: 09 a 10:30
RECINTO OCCIDENTE			
1	MORALES ZUMBADO JEANNETTE	jeanntte.morales@ucr.ac.cr	K: 13 a 14:30
RECINTO TURRIALBA			
1	MENDEZ TORRES ROBERTO	ROBERTO.MENDEZTORRES@ucr.ac.cr	M: 13 a 14:30
RECINTO PARAISO			
1	GOMEZ LEIVA SHIRLEY CECILIA	shirley.gomez@ucr.ac.cr	K: 16 a 17:30
RECINTO GUAPILES			
1	ARGUEDAS ULLOA ARIEL	ariel.arguedas@ucr.ac.cr	V: 15 a 16:30

(1) A solicitud del estudiante, el profesor podrá atender consultas según la hora, el día y el medio autorizado para cada caso particular, dentro del marco de la normativa de la Universidad de Costa Rica

