



UNIVERSIDAD DE  
COSTA RICA

**EAN**

Escuela de  
**Administración de  
Negocios**

## Programa de Curso

# DN 0405 EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

### 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-0405 CÁTEDRA EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS**  
**I CICLO 2025**

**DATOS DEL CURSO**

<b>Carrera:</b>	Dirección de Empresas		
<b>Curso del V ciclo del Plan de Estudios</b>			
<b>Requisitos:</b>	DN-0304		
<b>Correquisitos</b>	No tiene		
<b>Créditos</b>	3		
<b>Horas de teoría:</b>	1 hora	<b>Horas de laboratorio:</b>	0
		<b>Horas de práctica:</b>	2 horas

**PROFESORES DEL CURSO**

GR	Docente	Horario de lecciones <sup>1/</sup>	Modalidad <sup>1/</sup>	Aula <sup>2/</sup>	Horario de Atención de Consultas <sup>3/</sup>
SEDE RODRIGO FACIO					
01	Rafael Herrera González (Coordinador)	M: 10:00 a 12:50	Presencial	120 CE	M: 8:30 a 10:00
02	Percival Kelso Aguilar Segura	M: 16:00 a 18:50	Presencial	142 CE	L: 17:00 a 18:30
03	Alonso Guevara Vargas	M: 19:00 a 21:50	Presencial	142 CE	K: 19:00 a 20:30
04	Erick Molina Delgado	M: 19:00 a 21:50	Presencial	440 CE	K: 19:00 a 20:30
05	Rafael Herrera González (Coordinador)	M: 13:00 a 15:50	Presencial	120 CE	M: 16:00 a 17:30
SEDES Y RECINTOS REGIONALES					
01	Sebastián Rojas Calvo, Sede de Occidente	L: 14:00 a 16:50	Presencial		L: 17:00 a las 18:30
21	Tatiana Cascante Rojas, Recinto de Paraíso, Sede Atlántico	J: 16:00 a 10:00	Presencial		K: 14:30 a 16:00
01	Maryorie Rojas Vega, Sede del Caribe	K: 17:00 a 19:50	Presencial		M: 17:00 a 18:30
01	Fernando Gutiérrez Coto, Sede de Guanacaste	L: 13:00 a 15:50	Presencial		L: 16:00 a 17:30
01	Jorge Luis González Villalobos, Sede del Pacífico	V: 17:00 a 19:50	Presencial		L: 16:30 a 18:00

<sup>1/</sup> El grado de virtualidad y presencialidad se establece en la Resolución VD-11502-2020: Alto Virtual (75% virtual y 25% presencial), Bajo Virtual (75% presencial y 25% virtual), Bimodal (50% virtual y 50% presencial), Virtual (100% virtual) y Presencial (100% presencial).

<sup>2/</sup> En algunos casos cuando la modalidad es Virtual o Alto Virtual no hay aulas previamente asignadas. La persona docente comunicará oportunamente el aula de las sesiones presenciales.

<sup>3/</sup> La atención de las consultas a estudiantes se realizan de forma presencial y/o virtual, de acuerdo con la modalidad del curso, sin embargo a solicitud del estudiante y previo acuerdo con la persona docente, se podrán atender consultas por otro medio y en otro día u hora para cada caso particular, dentro del marco de la normativa de la Universidad de Costa Rica.

<sup>4/</sup> Estimados y estimadas profesoras, en atención a la circular VD-11-2025, se les comparte material e indicaciones para ser visto con los estudiantes durante la primera semana del I ciclo lectivo 2025. ARTÍCULO 10: Obligación de informar a la población estudiantil. La Vicerrectoría de Docencia gestionará que en la primera clase de cada curso se informe a la población estudiantil sobre el Reglamento de la Universidad de Costa Rica en contra del hostigamiento sexual.

<sup>1</sup> Además de las horas lectivas del curso, el profesor(a) estará disponible para atender consultas a los estudiantes en el horario de atención indicado en el apartado IX de este programa.





## DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El propósito de este curso es dotar a los estudiantes con una educación integral en la formulación y desarrollo de modelos de negocio y planes de emprendimiento. Con un énfasis particular en emprendimientos dinámicos<sup>1</sup>, se alienta a los estudiantes a trabajar colaborativamente en equipos, navegando por el proceso emprendedor desde la ideación hasta la concreción de un plan de negocio viable.

Abrazamos una definición de innovación en constante evolución, guiada por el Manual de Oslo, que promueve la mejora y la creación de procesos, productos o servicios con valor de mercado. La innovación se presenta como una cualidad intrínseca del espíritu emprendedor, una predisposición a la mejora continua y a la realización empresarial. Este curso evalúa críticamente la viabilidad de los planes de emprendimiento, ponderando tanto su calidad conceptual, cuantificación de oportunidades de negocio como la habilidad expositiva del equipo durante la Feria de emprendimiento e Innovación Expoinnova.

Asimismo, se incita a los estudiantes de Dirección de Empresas a desarrollar una mentalidad emprendedora fortalecida por la ética y la responsabilidad social, resaltando valores como la solidaridad, la tolerancia y la perseverancia, y habilidades como la comunicación asertiva y la dinámica de grupo. El curso busca una aplicación práctica de estos principios, fundamentales para el desarrollo profesional y personal. También, se incorporan aspectos como adaptabilidad, responsabilidad ética y visión orientada al bienestar global, sin olvidar la creación de valor. Es importante no solo aprovechar las tecnologías emergentes, lo relacionado con la sostenibilidad ambiental y desarrollar modelos de negocio innovadores, sino también ser plenamente conscientes de su impacto en la sociedad (Higuera, 2024).

En suma, el curso enfatiza la materialización de ideas con alto potencial de invención y de éxito en el mercado o la sociedad, integrando conocimientos previos en el diseño del plan de negocio y promoviendo una presentación convincente y fundamentada de las propuestas.

## II. OBJETIVO GENERAL

Analizar de manera integral los diversos factores que inciden en la gestación y evolución de iniciativas empresariales con miras comerciales o sociales y auto gestionables. Generando en los estudiantes una cultura empresarial que privilegie la innovación y el emprendimiento, fomentando un espíritu proactivo y creativo que también beneficie a las comunidades involucradas en los proyectos de negocio concebidos.

## III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar con el estudiantado el perfil y las características del espíritu emprendedor.
- Familiarizar a la población estudiantil con los conceptos de emprendimiento dinámico y tradicional, invención, creatividad, innovación, competitividad y productividad en el quehacer de los negocios.
- Estimular la identificación de fuentes de oportunidades de negocio basados en la creatividad, la solución de problemas y oportunidades del mercado que se conviertan en innovación para productos, procesos y servicios. Aprender a desarrollar un plan de emprendimiento bien escrito, fundamentado,

<sup>1</sup> Emprendimiento dinámico, refiere a aspectos como: crecimiento acelerado y rentable, apalancado en fondos de capital e inversionistas alto grado de diferenciación/invención/innovación, escalamiento a mediano y largo plazo, enfoque en el modelo de negocio, basados en tecnologías emergentes, en criterios de sostenibilidad y beneficios para la sociedad en su conjunto.





conciso, preciso, efectivo y práctico.

- Comprender y aplicar las habilidades requeridas para una persona emprendedora.
- Conocer diferentes experiencias exitosas en la formación de emprendimientos.
- Organizar y participar en la actividad Expoinnova, 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 en la generación de ideas de negocios y emprendimientos tecnológicos y sociales, en la definición de un modelo de negocio y la elaboración de un plan de emprendimiento, los cuestionarios para el estudio de mercado, de la empresa, producto, etc. y la bitácora (ver formato en anexo 2).
- 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 implementan técnicas para la conformación de los equipos de trabajo.
- Cada facilitador expone en clase las nuevas tendencias del entorno internacional y nacional. Se desarrolla el tema del espíritu emprendedor e introduce el tema de innovación y creatividad.

##### TEMA 2: Desarrollo de ideas a través de la creatividad y modelos de negocios

- Enfoque en la creatividad como herramienta para generar ideas de negocio, con ejercicios prácticos para la resolución creativa de problemas y el reconocimiento de oportunidades. Se incluirá:
  - Técnicas creatividad para fomentar la generación de ideas.
  - Ejercicios de pensamiento lateral que impulsen la innovación.
  - Incorporar tendencias tecnológicas en diversos campos del conocimiento.
- Desarrollo de la propuesta de valor, que permita a los estudiantes identificar necesidades, dolores y alegrías relacionados al reto de negocio a desarrollar como idea emprendedora.
- El estudiantado trabaja en el desarrollo de sus proyectos de ideas y desarrolla un modelo preliminar de negocio con el modelo de Canvas, definiendo la propuesta de valor de su idea de negocio.
- Transformar una idea en un plan de negocio estructurado. Este proceso comienza con la definición clara de la idea de negocio, seguida de un análisis exhaustivo de su viabilidad y potencial en el mercado.
- Conceptualizar la idea de negocio identificando una necesidad del mercado y formulando una propuesta de valor única.
- Diseño de prototipos de baja fidelidad, para la materialización temprana de las ideas, proporcionando una representación concreta que puede ser evaluada y mejorada.





### TEMA 3: Diseño del plan de negocios. Aspectos de mercadeo, producción, finanzas y legal.

- Análisis de las variables de mercadeo en los planes de emprendimiento.
- Análisis de las variables de producción y las finanzas en los planes de emprendimiento.
- Análisis de variables finanzas en los planes de emprendimiento y proyecciones financieras.
- Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto.
- Análisis de diversas fuentes de financiamiento desde capital, ahorros personales hasta inversores ángeles y capital de riesgo (tradicional y alternativo).
- Pasos básicos para inicio de la formalización del emprendimiento en Costa Rica.

### TEMA 4: Revisión integral del plan de emprendimiento y presentación de las ideas

- Presentación de las iniciativas de negocio, a través de herramientas como “Pitch” para la comunicación.
- Revisión de plan de emprendimiento con el propósito de realizar los ajustes pertinentes.
- Preparación para la ExpoInnova.
- Exposición de las ideas de negocios y planes de emprendimiento en la competencia de ideas de negocios ExpoInnova 2025.

## 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. El curso se desarrollará bajo un proceso de enseñanza aprendizaje bajo el enfoque constructivista donde el personal docente actuará como un facilitador del proceso de aprendizaje del estudiantado. Para ello, se fomenta la metodología de APRENDER HACIENDO, por lo que el curso se imparte bajo la modalidad de TALLER, en que el estudiantado es una persona PROACTIVA que tendrá bajo su responsabilidad la definición de un MODELO DE NEGOCIO y la elaboración de un PLAN DE EMPRENDIMIENTO. El papel del personal docente será actuar como facilitador, deberá orientar y acompañar al estudiantado respecto al proceso de generación de la idea para su emprendimiento y respecto a la metodología para elaborar dicho plan. El rol de la persona docente es funcionar como coach y mentor (orientación y tutoría).
- c. Este curso se impartirá de manera presencial. Se utilizará la plataforma de mediación virtual para poner a disposición del estudiantado los materiales del curso, realizar evaluaciones y actividades como foros, así como también recibir tareas, trabajos y realizar los comunicados formales del curso. Además, de manera complementaria puede utilizarse otra(s) plataforma(s) para facilitar la interacción del profesorado y estudiantado durante el horario de lecciones y de atención de consultas.
- d. Por medio de charlas (bajo la modalidad presencial, virtual y/o híbrida) conocidas como “¡Atrévete a Emprender!,” se invita a personas emprendedoras, expertas en el tema (nacionales e internacionales) y miembros del Sistema Nacional de Emprendimiento. El objetivo de esta actividad es que el estudiantado conozca herramientas, buenas prácticas y experiencias exitosas de negocios, y obtenga información sobre las posibilidades que ofrece en el país para emprender. La participación es obligatoria y el estudiantado debe presentar al profesorado un reporte de no más de tres páginas sobre los temas





tratados (letra Arial 11, interlineado 1.15).

- e. Al final del ciclo lectivo el estudiantado presenta sus ideas de negocio y planes de emprendimiento en la competencia de ideas de negocios denominada Expoinnova, la cual es una actividad que forma parte del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR<sup>2</sup>, de la Escuela de Administración de Negocios. La organización de la actividad estará a cargo de la coordinación del proyecto y de un comité conformado por estudiantes de la Cátedra. Los lineamientos para la participación en esta actividad se formalizarán en el “Reglamento de Participación en Expoinnova 2025”.
- f. Como parte de las lecturas de apoyo a los temas que se desarrollan en cada clase se utilizarán al menos dos lecturas en idioma inglés, con el objetivo de fortalecer la comprensión de lectura en este idioma. Debido a que en los grupos hay estudiantes con diferente nivel lingüístico, la discusión de los temas, reportes o presentaciones acerca del material leído se realizará en idioma español.

**Objetivos de los aspectos metodológicos:**

- a. Fomentar el aprendizaje colaborativo.
- b. Fortalecer el trabajo en equipo.
- c. Fomentar la cultura emprendedora.
- d. Promover el aprender haciendo.
- e. Promover el uso de instrumentos de investigación, de generación de ideas y de realización de prototipos.
- f. Promover la lectura y comprensión de material didáctico de interés del curso, en idioma inglés.

**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.

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.

**VI. SISTEMA DE EVALUACIÓN**

El siguiente sistema de evaluación aplica para todos los estudiantes, **excepto los que son seleccionados para conformar el Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR:**

Rubro	Contenido	Porcentaje
<b>1. Participación en actividades</b>	Participación y reporte 1° Charla ¡Atrévete a Emprender!	<b>5%</b>
	Participación y reporte 2° Charla ¡Atrévete a Emprender!	<b>5%</b>
<b>2.1. Ensayo</b>	Elaboración de un ensayo de forma individual, sobre el libro Lean Startup, Libro de Eric Ries. Valor 10 puntos.	<b>10%</b>

<sup>2 2</sup> El Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR es un proyecto registrado ante la Vicerrectoría de Acción Social, entre sus actividades principales se encuentran las competencias de ideas de negocios denominadas Expoinnova y Generación E, en la que participan los estudiantes de la cátedra DN-0405 y DN-0101, respectivamente.





<b>2.2 Actividad individual.</b>	Realizar de manera individual una actividad indicada por el profesor del curso relacionada con emprendimiento valor 10 puntos:  -Análisis de un Video o Película -Entrevista emprendedores -Ensayo sobre un tema específico. -Análisis y presentación en clase de metodologías y herramientas para emprender. Examen corto -Otras consideradas por el profesor.	<b>10%</b>
<b>3. Plan de emprendimiento</b>		
3a. Informes Preliminares	Sección I - Informe Naturaleza de la Idea de Negocio y su Modelo de Negocio	<b>10%</b>
	Sección II – Informe de Mercadeo y prototipo	<b>10%</b>
	Sección III – Informe de Operaciones	<b>10%</b>
	Sección IV – Informe de Finanzas	<b>10%</b>
3b. Informe Final	Modelo de Negocio y Plan de Emprendimiento	<b>10%</b>
3c. Presentaciones en Clase	Defensa Modelo de Negocio y Plan de Emprendimiento	<b>10%</b>
<b>4. Actividad Expoinnova</b>		
	Presentación de la idea de negocio y plan de emprendimiento	<b>10%</b>
<b>NOTA FINAL</b>		<b>100%</b>

**Notas aclaratorias de la evaluación:**

No se repetirán evaluaciones, a excepción de los casos justificados conforme lo establecido por la normativa universitaria según el Art. 24 del Reglamento de Régimen Académico Estudiantil.

La persona estudiante que obtenga una nota final del curso igual o superior a 6.0 pero inferior a 7.0, tiene derecho a efectuar un examen de ampliación en la fecha establecida en el cronograma, en el cual se evaluará todo el contenido visto en el curso.

**Descripción de las actividades de evaluación**

**6.1. Generación, evaluación y selección de idea**

**6.1.2 Formación de equipos de trabajo:**

En la primera clase se conformarán los equipos de trabajo para el desarrollo de una idea de negocio y la formulación de los planes de emprendimiento. Los equipos de trabajo tendrán como máximo 5 (cinco) estudiantes y deberán nombrar una persona coordinadora de cada equipo el cual será la persona enlace entre el equipo y el Comité del Proyecto Empezar e Innovar EAN-UCR.

La persona coordinadora de cada equipo debe informar a la Coordinación del Proyecto Empezar e Innovar EAN-UCR, la siguiente información de los integrantes del equipo: nombre completo y apellidos, carné, correo electrónico y teléfono. Esta información se recibirá únicamente por medio de un formulario, cuyo enlace se les facilitará el primer día de clases por parte de la persona docente del curso.

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.

Cada profesor(a) evalúa la viabilidad de las ideas de negocios propuestas por sus grupos de acuerdo a: grado de innovación, viabilidad técnica, financiera y ambiental. Además, aplica el primer filtro de revisión para que las ideas de sus grupos no sean iguales (ideas entre las cuales no haya un valor agregado diferenciador) o iguales a ideas presentadas en años anteriores.

Una vez que se cuente con la aprobación del profesor(a), la persona coordinadora de cada equipo de trabajo debe enviar la información de la idea de negocio principal y dos ideas adicionales, en el plazo establecido en el cronograma y por el medio que le indicará oportunamente el Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR (en adelante “el Comité”).

El Comité preparará una base de datos de las ideas de negocios en la cual registrará además de la información del proyecto, la fecha y hora de envío de la información al Comité.

En caso de ideas iguales se aplicará la regla “primero en tiempo, primero en derecho”, en el entendido de que se aprobará la idea que fue enviada primero al correo del Comité y se solicitará al o a los otros grupos, cambiar la idea o bien modificarla hasta que un equipo de profesores de la cátedra, verifique que se logre diferenciar sustancialmente la propuesta de valor respecto a las otras ideas.

### 6.2.2. Participación individual

Participación en las lecciones: Por las características del curso seminario-taller, donde en clase se trabajará en el desarrollo de la idea de negocio y elaboración del plan de emprendimiento, en todas las clases se evaluará la participación activa (cuestiona y aporta ideas) de las y los estudiantes. El profesorado realizará un control sobre la participación en cada una de las sesiones.

**6.2.2.1 Participación en las charlas:** “¡Atrévete a Emprender!”. El objetivo de esta charla es que el estudiantado conozca herramientas, buenas prácticas y experiencias exitosas de empresas y algunas técnicas prácticas, y obtengan información sobre las posibilidades que se ofrecen en el país para emprender. La participación en las charlas es obligatoria (bajo modalidad presencial / virtual) y el estudiantado debe presentar a la persona docente un reporte de no más de tres páginas (letra Arial 11, interlineado 1.15) sobre los temas tratados.

#### Cuadro de charlas “¡Atrévete a Emprender!”

Conferencias Virtuales/Presenciales	Fechas	Organiza grupo
1 Charla ¡Atrévete a Emprender	Ver programación del curso	Cátedra DN-0405
2 Charla inaugural sobre experiencias empresariales	Ver programación del curso	Comité Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR y Cátedra DN-0405

**6.2.2.2 Ensayo** El estudiantado deberá escribir de manera individual ensayos reflexivos de cinco páginas, de las cuales dos son sobre la temática en estudio y 3 sobre reflexiones y aportes personales. (letra Arial 11, interlineado 1.15) 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, análisis de los





conceptos, reflexiones y juicios propios del estudiantado. Ensayos con poco o débil contenido serán calificados como insuficientes.

Un ensayo debe incluir las siguientes partes importantes:

- **Título:** el tema tratado en el ensayo.
- **Párrafos:** Atractivos y llamativos; pone el lector en el contenido y el entorno del ensayo. Establece el significado del tema. Presenta con más detalle los puntos que se van a desarrollar. No más de dos páginas
- **Desarrollo:** Plantea un punto de vista. Se percibe un juicio con el cual se expone el pensamiento. Presenta su postura ante el tema. La postura agrega más información al tema principal. Ofrece argumentos, comparaciones y ejemplos reales. 3 páginas. Lo más relevante es que los y las estudiantes hagan aportaciones personales y reflexionen sobre lo que plantea el autor.
- **Referencia bibliográfica.**

En cada ensayo se debe utilizar obligatoriamente al menos 1 lectura o material audio-visual en inglés, la que debe estar citada y referenciada correctamente (con normas APA) en el documento. Debe realizarse en letra Times New Roman 12 a espacio sencillo.

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

### 6.2.2.3 Actividad individual asignada por el profesor.

El profesor o profesora del curso asignará de manera individual una actividad relacionada con el tema de emprendimiento, esta tiene un valor del 10% de la nota del curso. Realizar de manera individual una actividad indicada por el profesor o profesora del curso, relacionada con emprendimiento, valor 10 puntos:

- Análisis de un Video o Película
- Entrevista emprendedores
- Ensayo sobre un tema específico.
- Análisis y presentación en clase de metodologías y herramientas para emprender.
- Examen corto
- Otras consideradas por el profesor.

## 6.3 Plan de emprendimiento

Durante 15 semanas, los estudiantes tendrán la oportunidad —en congruencia con las habilidades y conocimientos del curso— de desarrollar una idea de negocio a través de un plan de emprendimiento, desarrollado en grupos. Estos competirán por la mejor idea de negocio en una feria de emprendimientos abierta al público y con posibilidad de exponer sus proyectos; estos proyectos deben promover la innovación y pensamiento creativo a través de la propuesta de un plan de negocios.

La propuesta del plan de negocio debe estar enfocada en alguna de las siguientes categorías:



### a. Tecnologías emergentes

Categoría centrada en proyectos que aplican tecnologías avanzadas para resolver problemas sociales, mejorar la calidad de vida, y facilitar una interacción más eficiente y significativa dentro de la sociedad. Los emprendimientos aquí buscan innovar e interactuar con el mundo digital y físico, incorporando desarrollos en inteligencia artificial, internet de las cosas (IoT), software y aplicaciones móviles, entre otros, para hacer frente a desafíos sociales actuales. Ideal para estudiantes interesados en cómo la tecnología puede ser utilizada para un impacto social positivo, esta categoría invita a proyectos que buscan cerrar brechas digitales, mejorar el acceso a la educación, la salud, y más, mediante soluciones tecnológicas.

### b. Salud, Bienestar y Ambiente

Categoría enfocada en emprendimientos que promueven un estilo de vida saludable, el bienestar y medio ambiente, a través de prácticas sostenibles y el uso responsable de recursos. Aquí, el interés se centra en productos y servicios que no solo benefician la salud física y mental de los individuos, sino que también aseguran el cuidado del planeta. Esto incluye innovaciones en productos de cuidado personal, alimentos y bebidas saludables, plataformas de bienestar, y tecnologías para el bienestar ambiental, todos diseñados con un enfoque en la sostenibilidad, ingredientes naturales, y la promoción de un ciclo de vida del producto eco-amigable. Es ideal para soluciones que buscan combinar pasiones por la salud, el bienestar y el medio ambiente en negocios que contribuyan a una sociedad más sana y un planeta más sostenible.

### c. Innovación Social

Categoría diseñada para inspirar proyectos que se centren en el impacto social y comunitario, promoviendo modelos de negocio que se alineen con los principios de equidad, inclusión y beneficio mutuo. Se busca el desarrollo de iniciativas que no solo busquen la viabilidad económica, sino que también aborden problemas sociales mediante la creación de valor compartido. Desde empresas que ofrecen soluciones de empleo para grupos marginados hasta plataformas que facilitan el acceso a servicios básicos para comunidades desatendidas, esta categoría pone de relieve el potencial del emprendimiento para fomentar una economía más justa y solidaria.

El estudiantado utilizará para elaborar el plan de emprendimiento, apoyo en los temas de mercadeo, diseño, aplicación de estrategias metodológicas y de instrumentos de investigación. Por ejemplo: guías de observación, encuestas, entrevistas y/o grupos focales, entre otros.

Cada grupo desarrolla su propio plan de emprendimiento el cual será expuesto al final del curso y competirán por la mejor idea de negocio en la feria de emprendimientos Expolnnova abierta al público y con posibilidad de exponer sus proyectos en los medios.

Se pondrá especial énfasis a la asistencia de cada estudiante a las sesiones de trabajo de su propio grupo. Cada profesor(a) revisará los planes de emprendimiento de sus respectivos grupos.

Se sugiere a los equipos considerar la participación inter y multidisciplinaria de estudiantes y docentes de otras carreras para que fortalezcan el área técnica de desarrollo de producto. Se buscará el apoyo de otras Escuelas o Unidades de la Universidad, tales como, la Escuela de Tecnología de Alimentos (ETA), Escuela





de Nutrición (ENU), Escuela de Agronomía, Ciencias de la Computación e Informática (ECCI), la Agencia Universitaria para la Gestión del Emprendimiento (AUGE), dependiendo de las necesidades de cada idea de emprendimiento.

Cada grupo (previamente asignado por el profesor) debe presentar una iniciativa de emprendimiento que cuente con las siguientes características:

- **Que sea creativa e innovadora:** La creatividad es el proceso por medio del cual las ideas de negocio son generadas, desarrolladas y transformadas en valor agregado. No es necesario inventar lo que ya está inventado, pero sí identificar nuevas posibilidades de hacer las cosas y garantizar diferenciación. Lo que buscamos es que tu propuesta sea diferenciada e innovadora.
- **Que satisfaga necesidades reales:** Pensando como emprendedor, identificando necesidades, problemas y tendencias de las personas, alternativas de satisfacción o solución para otros.
- **Que sea rentable:** En el proyecto deben reflejar los estudios de factibilidad de la propuesta, a fin de que sea atractiva para los inversionistas.
- **Reflejar responsabilidad:** Debe evidenciar un sentido de responsabilidad social individual, empresarial o gubernamental. Desde la idea de negocio debe pensar en impactar, en identificar claramente el beneficio social de la idea.
- **Utilizar tecnología y criterios de sostenibilidad:** Se espera que las iniciativas de emprendimiento que se presenten incorporen a tecnología y los avances en temas de sostenibilidad a la hora de idear y desarrollar productos o servicios.

### 6.3a. Informes Preliminares e Informe final escrito (60%)

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

El documento formal de máximo 20 páginas, que puede extenderse hasta 35 con Anexos.

El documento debe incluir las siguientes partes:

1. Portada
2. Índice
3. Resumen ejecutivo (1-2 páginas)
4. Sección 1. Idea, propuesta de valor y modelo de negocio.
5. Sección 2. Mercadeo y prototipo
6. Sección 3. Operación
7. Sección 4. Estudio de Factibilidad Financiera
8. Conclusiones
9. Anexos





Para la evaluación del plan de emprendimiento final, este será calificado de acuerdo a la siguiente rúbrica.

**Informe final escrito (10%)**

Criterio/ puntaje.	Cumple o excede lo requerido (10)	Cumple lo requerido con fallas menores (8.5)	Cumple la mayoría de lo requerido (6)	Cumple con deficiencias (4)	No cumple (0)
Su presentación es fácil de leer, presenta suficiente información sobre los datos de la empresa y sus características, existiendo una descripción clara de la idea siendo original o innovadora,					
Presenta un estudio de mercado donde abarca el futuro de la empresa justificando las decisiones y conclusiones. Hace una descripción técnica del producto. Define su mercado describiendo claramente el comportamiento del bien o servicio identificando claramente su competencia (empresas) y obstáculos en su desarrollo. Argumenta el uso de las 4P.					
Explica y grafica los costos fijos y variables, define su precio de venta, elabora proyecciones de venta haciendo uso del punto de equilibrio, elabora la lista de sus posibles proveedores, presenta un diagrama de flujo para la explicación de los procesos en la elaboración del producto o del servicio.					
El plan de negocios estima las ventas, los costos, las estrategias de financiamiento, el flujo de efectivo, el balance general, las razones financieras, las fuentes de financiamiento, los puntos de equilibrio, los registros contables que debe mantener y el tipo de sistema contable que pretende utilizar.					
El plan de negocios determina si existirán derechos de propiedad intelectual, los contratos que requerirá, los impuestos que deberá pagar y las regulaciones gubernamentales que la afectarán.					
El plan de negocios define como pretende el negocio crecer, los retos que deberá enfrentar, las posibilidades de franquiciar el negocio y las condiciones bajo las cuales dejaría el negocio.					
El puntaje se calcula con base a 60 puntos.					





### 6.3c. Presentación final: Defensa Oral: (10%)

La exhibición del producto o servicio se realiza en el contexto de una exhibición de innovación empresarial, en la cual el estudiante debe defender su idea de negocio y presentar su prototipo, evidenciando su habilidad para persuadir y atraer inversionistas. Todos los equipos deberán asumir el papel de una persona inversionista ángel. Para ello, durante la sesión de presentaciones de los planes de emprendimiento se utilizará un formulario de inversión en el cual cada equipo deberá asignar la inversión hipotética de US\$ 50.000, en al menos dos de los negocios presentados por los equipos en el curso (excepto en su propia idea de negocio). Los grupos deberán invertir en múltiplos de US\$ 10.000. Es requisito para este plan de emprendimiento que todos los miembros del grupo asistan y participen activamente en las sesiones de presentación. El documento deberá ser firmado por cada miembro del equipo e incidirá en la evaluación de la presentación final. El tiempo para la defensa oral de cada proyecto es de 12 minutos.

Se evalúa de acuerdo con la siguiente rúbrica:

Criterios	1	2	3	4
1. Exhibición del producto o servicio	La forma de organizar los elementos y recursos de la exhibición no permiten identificar cuál es el producto	La forma de organizar los elementos y recursos de la exhibición no permiten una identificación inequívoca del	La forma de organizar los elementos y recursos de la exhibición permiten identificar cuál es el producto (bien o servicio).	La forma de organizar los elementos y recursos de la exhibición permiten una identificación inequívoca del
	(bien o servicio) que se pretende vender	producto (bien o servicio).		producto (bien o servicio).
2. Mercado meta	El diseño y organización de elementos visuales y demostrativos del producto es pobre y no evidencia su dirección al mercado meta.	El diseño y organización de elementos visuales y demostrativos del producto no evidencia claramente dirección hacia el mercado meta propuesto en el plan de negocio y plan de mercadeo.	El diseño y organización de los elementos visuales y demostrativos del producto están orientados al mercado meta.	El diseño y organización de los elementos visuales y demostrativos del producto están orientados al mercado meta del mismo, de conformidad con lo propuesto en el plan de negocio y en el plan de mercadeo.
3. Material complementario	El material impreso o digital insuficiente para promover el producto es pobre e insuficiente. No guarda relación con los	Existe material impreso o digital insuficiente para promover el producto en el mercado. El material en diseño y cantidad no está acorde	Existe material impreso o digital para promover el producto en el mercado, acorde al plan de mercadeo y financiero.	Existe material impreso o digital, atractivo y completo para promover el producto en el mercado, acorde al plan de mercadeo y financiero.





	planteamientos del plan de mercadeo y financiero.	con el plan de mercadeo y financiero.		
4. Diferenciación	En la exhibición del producto no hay elemento para apoyar la diferenciación del producto con respecto a otros existentes en el mercado.	En la exhibición del producto no son totalmente claras y ni suficientes los apoyos que respaldan la diferenciación del producto con respecto de otros existentes en el mercadeo.	En la exhibición del producto quedan claros los elementos que diferencian al producto con respecto de otros existentes en el mercado.	En la exhibición del producto quedan claros y son suficientes los elementos que apoyan, la diferencia del producto con respecto a otros existentes en el mercadeo.
5. Prototipo	El prototipo del producto, si existe, refleja pocas características de lo que es en su naturaleza, tipo y mercado.	El prototipo del producto refleja varias características de lo que es en su naturaleza, tipo y mercado.	El prototipo del producto refleja lo que es en su naturaleza, tipo y mercado.	El prototipo del producto refleja claramente y de manera atractiva lo que es en su naturaleza, tipo y mercado.
6. Discurso de ventas	El discurso de ventas no logra tomar la atención de los miembros del jurado	El discurso de ventas capta la atención del tribunal evaluador e invita a preguntar	El discurso de ventas es de alto impacto, capta la atención del tribunal evaluador e invita a preguntar	El discurso de ventas es de alto impacto, capta la atención de los evaluadores e invita a preguntar
	evaluator, es monótono y poco interesante.	detalles sobre la propuesta,	detalles sobre la propuesta,	detalles sobre la propuesta, Al menos uno de los miembros de los inversionistas manifestó su deseo de invertir en el negocio.
7. Monto de inversión de los inversionistas	\$0 a \$10.000	\$11.000 a \$30.000	\$31.000 a \$70.000	Más de \$71.000
<b>El puntaje se calcula con base a 28 puntos</b>				

#### 6.4 Competencia de Ideas de Negocios Expoinnova

Una vez finalizadas las presentaciones del informe final del curso se llevará a cabo la Semana del Emprendimiento y la Innovación en la cual se realizarán charlas, actividades recreativas y la competencia de ideas de negocios Expoinnova. En dicha competencia los equipos de estudiantes presentarán su idea de negocios y serán evaluados por un equipo de jurados, según los lineamientos establecidos en el reglamento que se comunicará oportunamente por parte del Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR.

Toda la información y orientación requerida para la participación en Expoinnova se canalizará oportunamente durante el ciclo lectivo, por medio del correo oficial del Comité





ucrexpoinnov.aan@gmail.com. Además, el Comité realizará visitas a las aulas (presenciales o virtuales según corresponda) y se realizará comunicados por las redes sociales de Expoinnova UCR.

**Sistema de Evaluación para los estudiantes que conforman el Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR**

Rubro	Descripción	Porcentaje
<b>1. Participación en las reuniones y actividades del Comité</b>	Participa activamente (se involucra, opina y aporta ideas) en las reuniones, tanto las reuniones generales del Comité como las específicas de los equipos que se conforman en el seno del comité.	<b>20%</b>
<b>2. Trabajo en equipo</b>	Apoya en las actividades cuando se le solicita y también voluntariamente, se comunica de manera asertiva con sus compañeros	<b>20%</b>
<b>3. Cumplimiento de las responsabilidades</b>	Cumple con las tareas a su cargo en tiempo y calidad, muestra creatividad, proactividad y responsabilidad.	<b>20%</b>
<b>4. Informe final</b>	Elabora y presenta el informe final sobre el proceso de organización de la competencia de las ideas de negocios, de acuerdo con el contenido, forma y en el plazo solicitado por la coordinación del Comité.	<b>20%</b>
<b>5 Ensayos y actividad individual</b>	Realizar el ensayo sobre Lean Startup y una actividad que le será asignada por el profesor del curso donde este matriculado.	<b>20%</b>
<b>NOTA FINAL</b>		<b>100%</b>

La coordinación del proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR comunicará al profesorado respectivo la nota asignada a los rubros de la evaluación del 1 al 4. El 20% restante de la nota será evaluado por parte del docente, quién es la persona responsable además de incluir en el acta de notas el promedio final de cada estudiante.

**Selección del Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR:**

El Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR estará compuesto por un máximo de 10 estudiantes, seleccionados entre los estudiantes matriculados en la cátedra. Los interesados deben indicarlo al correo ucsexpoinnov.aan@gmail.com en la fecha solicitada por la Comisión. El Comité contará con el acompañamiento de la Coordinación del Proyecto. Se realizarán entrevistas de forma virtual o presencial a las personas candidatas para seleccionar los miembros del Comité a más tardar el 21 de marzo. Por tanto, las personas candidatas para el comité deberán integrarse el primer día a los equipos de trabajo, para que en caso de que no sean seleccionadas puedan continuar con el proyecto del emprendimiento sin inconveniente alguno.

En vista de las responsabilidades y dinámica de trabajo del Comité del Proyecto, las personas candidatas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener disponibilidad y flexibilidad de tiempo suficiente para atender las reuniones (principalmente virtuales) y demás actividades de organización de la competencia de ideas de negocios. Lo anterior implica no estar supeditado a un horario laboral (aplica para horarios de TCU).
- Ser responsable, proactivo, organizado, creativo y con habilidades de comunicación, de trabajo en equipo y negociación.





**VII. CRONOGRAMA**

SEMANA	FECHA	TEMA
I	10 al 16 Marzo	<p>Tema 1: La persona emprendedora y su entorno</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción</li> <li>- Exposición y revisión del programa del curso</li> <li>- Definición de la metodología de trabajo</li> <li>- Formación de grupos de trabajo</li> </ul> <p>Se explica en detalle las características del seminario taller, el programa y la importancia de que el estudiantado investigue 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 brinda información para la conformación de los grupos de trabajo.</p> <p>El profesorado inicia el tema de emprendimiento. Además, se presentan algunas tendencias actuales del entorno internacional y nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Emprendimiento tradicional vrs dinámico, Innovación y creatividad en los negocios.</li> </ul> <p>Las personas estudiantes interesadas en proponerse como candidatos para formar parte del Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR, lo comunican al correo <a href="mailto:ucrexpoinnovaean@gmail.com">ucrexpoinnovaean@gmail.com</a>.</p>
II	17 al 23 Marzo	<p>Tema 1: La persona emprendedora y su entorno</p> <p>Se continúa con el tema de la persona emprendedora y su entorno.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durante la sesión se explica las herramientas del Design Thinking u otras que faciliten la generación de ideas.</li> <li>- Mapa de empatía para explorar necesidades.</li> </ul> <p>Los y las estudiantes se reúnen en grupo para analizar posibles ideas.</p> <p>La o el coordinador de cada equipo debe enviar al Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN-UCR, la información de los integrantes del equipo: nombre completo y apellidos, carné, correo electrónico y teléfono, por el medio que le comunicará oportunamente el Comité.</p>





III	<b>24 al 30 de marzo</b>	<p>Tema 2: Desarrollo de ideas a través de la creatividad</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Taller para la creación de la Propuesta de valor (Segmento) y generación de ideas de negocios</li></ul> <p>Durante la sesión se definirá un reto de negocio y se identificará el segmento de este reto, para determinar cuáles son las tareas por hacer, los dolores y sus alegrías.</p>
IV	<b>31 de marzo al 6 Abril</b>	<p>Tema 2: Desarrollo de ideas y del modelo de emprendimiento</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Taller de prototipado en servicios y productos</li></ul> <p>Taller para aprender diferentes técnicas de prototipado en baja fidelidad. Uso de la diversas herramienta para diseñar prototipos. Coaching del docente para la retroalimentación de los prototipos de negocios diseñados durante el taller.</p>
V	<b>7 al 13 Abril</b>	<p>Revisión de ideas de negocio. Los estudiantes analizan las diferentes ideas y definen su propia idea de negocio. Para evitar que haya ideas iguales a años anteriores, los estudiantes deben consultar la base de datos de proyectos de Expoinnova que cada profesor(a) le facilitará. Cada grupo presenta al final de su análisis tres nuevas ideas de negocio (una principal y dos adicionales), justificando con al menos tres razones su importancia o necesidad en el mercado.</p> <p>Una vez que se cuente con la aprobación del profesor(a), la persona coordinadora de cada equipo de trabajo debe enviar la información de la idea de negocio principal y dos ideas adicionales por el medio y formato comunicado oportunamente por el Comité. Esto no deberá de sobrepasar la VI semana.</p>
VI	<b>14 al 20 de abril</b>	Semana Santa
VII	<b>21 al 27 Abril</b> <b>Semana Universitaria</b>	<p>Tema 3: Diseño del plan de emprendimiento</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Taller de Modelo de Negocio Canvas</li></ul>





VIII	<b>28 de Abril al 04 Mayo</b>	Tema 3: Diseño del plan de emprendimiento El informe de Mercadeo (análisis del mercado). Aprendizaje y diseño de estrategias y tácticas de mercado Entrega del primer ensayo sobre Lean Start Up Entrega del Informe Naturaleza de la Idea de Negocio y su Modelo de Negocio (Canvas) – SECCIÓN I.
IX	<b>05 al 11 Mayo</b>	Tema 3: Diseño del plan de emprendimiento Taller para elaboración de Informe de Mercadeo (análisis del mercado)
X	<b>12 al 18 Mayo</b>	Tema 3: Diseño del plan de emprendimiento. El plan de operaciones
XI		- Taller para elaboración de Informe de operaciones. Entrega y presentación del Informe de Mercadeo.
XII	<b>19 al 25 Mayo</b>	Charla ¡Atrévete a Aprender¡
XI	<b>26 Mayo al 01 Junio</b>	Tema 3: El plan de emprendimiento - Taller para elaboración de Informe financiero: Estructura de Costos, Recursos Clave, Flujos de Efectivo, Estrategia de Financiamiento. Entrega del segundo reporte.
XII	<b>02 al 08 Junio</b>	TEMA 4: Revisión integral del plan de emprendimiento y presentación de las ideas - Taller “Vendiendo la idea”: Elevator Pitch & Presentaciones de Alto Impacto. Guía para crear videos para la idea de negocio. Entrega del reporte Charla 1 ¡Atrévete a Empezar! Entrega y presentación del Informe de Operaciones – SECCIÓN III.





XIII	<b>9 al 15 Junio</b>	<p>TEMA 4: Revisión integral del plan de emprendimiento y presentación de las ideas</p> <p>Coaching del docente para la retroalimentación de una segunda etapa de validación del prototipo de servicio o producto.</p> <p>Equipos revisan los detalles de la actividad Expoinnova con los profesores asignados. <i>Reunión del equipo coordinador de Expoinnova.</i></p> <p>Entrega y presentación del Informe de Finanzas – SECCIÓN III.</p>
XIV	<b>16 al 22 Junio</b>	<p>Exposición de equipos en cada grupo. Evaluación de presentación de proyectos.</p> <p>Entrega del Plan de Emprendimiento (completo).</p>
XV	<b>23 al 29 Junio</b>	<p>Exposición de equipos en cada grupo. Evaluación de presentación de proyectos.</p> <p>Preparaciones finales para la competencia de ideas de negocios Expoinnova.</p>
XVI	<b>30 de junio al 06 Julio</b>	<p>Semana del Emprendimiento y la Innovación/ Competencia de Ideas de Negocios Expoinnova.</p> <p>Entrega del reporte Charla 2 ¡Atrévete a Emprender!</p>
XVII	<b>07 al 13 Julio</b>	<p>Entrega de notas finales.</p> <p>Entrega del Informe Final del Comité del Proyecto Emprender e Innovar EAN- UCR, solicitado por la Coordinadora del Proyecto. La nota final de las y los estudiantes que integran el Comité será entregada una vez que la Coordinación del Proyecto Emprender haya remitido la nota correspondiente al 80% de su participación en el Comité al respectivo profesorado.</p>

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía principal:

- Alcaraz, Rafael (2020). El emprendedor de éxito. Sexta Edición. Mc Graw Hill. México. ISBN 978-607-15- 1278-9
- 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.
- So You Want to Be an Entrepreneur: How to Get Started. Harvard Business School Online. <https://online.hbs.edu/blog/post/characteristics-of-successful-entrepreneurs>
- Higuera, J. (2024). Un emprendimiento cargado de tecnología y propósito. Harvard Deusto. Business Review. ISSN 0210-900X, N° 350, págs. 28-33. Descargar en <https://www.harvard-deusto.com/un-emprendimiento-cargado-de-tecnologia-y-proposito>.





### Bibliografía complementaria:

- Balanko-Dickson Greg (2008). Cómo preparar un plan de negocios exitoso. Editorial McGraw-Hill.
- Brown, Tim (2008). Design Thinking. Harvard Business Review, America 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: una introducción 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.
- Ries Eric (2011). The Lean Start Up. Crown Publishing. ISBN 978-84234-0949-5
- Steinbeck, Reinhold (2011). El «design thinking» como estrategia de creatividad en la distancia. Comunicar, nº 37, v. XIX, 2011, Revista Científica de Educomunicación; ISSN: 1134-3478; páginas 27-35.
- Trías de Bes, Fernando (2015). El libro negro del emprendedor. Empresa Activa, 6ª edición.

### Material de apoyo en inglés:

Para las actividades de estudio, el estudiantado debe utilizar al menos una lectura o material audio-visual en inglés, la que debe estar citada y referenciada correctamente en el documento elaborado.



## V. INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL PROFESOR Y HORARIO DE ATENCIÓN DE CONSULTAS

GR	Docente	Correo
SEDE RODRIGO FACIO		
01	Rafael Herrera González (Coordinador)	<a href="mailto:rafael.herrera@ucr.ac.cr">rafael.herrera@ucr.ac.cr</a>
02	Percival Kelso Aguilar Segura	<a href="mailto:percival.aguilar@ucr.ac.cr">percival.aguilar@ucr.ac.cr</a>
03	Alonso Vargas Guevara	<a href="mailto:alonso.vargasguevara@ucr.ac.cr">alonso.vargasguevara@ucr.ac.cr</a>
04	Erick Molina Delgado	<a href="mailto:erick.molinadelgado@ucr.ac.cr">erick.molinadelgado@ucr.ac.cr</a>
SEDES Y RECINTOS REGIONALES		
01	Sebastian Rojas Calvo, Sede de Occidente	<a href="mailto:sebastian.rojascalvo@ucr.ac.cr">sebastian.rojascalvo@ucr.ac.cr</a>
21	Tatiana Cascante Rojas, Recinto de Paraíso, Sede Atlántico	<a href="mailto:tatiana.cascanterojas@ucr.ac.cr">tatiana.cascanterojas@ucr.ac.cr</a>
01	Maryorie Rojas Vega, Sede del Caribe	<a href="mailto:maryorie.rojas@ucr.ac.cr">maryorie.rojas@ucr.ac.cr</a>
01	Fernando Gutiérrez Coto, Sede de Guanacaste	<a href="mailto:fernando.gutierrez@ucr.ac.cr">fernando.gutierrez@ucr.ac.cr</a>
01	Jorge Luis González Villalobos, Sede del Pacífico	<a href="mailto:jorgeluis.gonzalez@ucr.ac.cr">jorgeluis.gonzalez@ucr.ac.cr</a>

## Anexo 1

### ANEXO 1 - Bitácoras de Equipo por Sección

SECCIÓN I - IDEA Y MODELO DE NEGOCIO					
Fecha de entrega: Semana V					
Fecha de reunión:	Temas tratado:	Conclusión / Acuerdo:	Responsable(s) asignado(s):	Fecha de entrega:	Horas dedicadas:
<b>Asistentes:</b>					

SECCIÓN II - ESTUDIO DE MERCADO					
Fecha de entrega: Semana VII					
Fecha de reunión:	Temas tratado:	Conclusión / Acuerdo:	Responsable(s) asignado(s):	Fecha de entrega:	Horas dedicadas:
<b>Asistentes:</b>					



2511-9180 / 2511-9188



[www.ean.ucr.ac.cr](http://www.ean.ucr.ac.cr)



[negocios@ucr.ac.cr](mailto:negocios@ucr.ac.cr)



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



**SECCIÓN III - ESTUDIO DE OPERACIONES, ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

Fecha de entrega: Semana IX

Fecha de reunión:	Temas tratado:	Conclusión / Acuerdo:	Responsable(s) asignado(s):	Fecha de entrega:	Horas dedicadas:
<b>Asistentes:</b>					



2511-9180 / 2511-9188



[www.ean.ucr.ac.cr](http://www.ean.ucr.ac.cr)



[negocios@ucr.ac.cr](mailto:negocios@ucr.ac.cr)



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





SECCIÓN IV - ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA					
Fecha de entrega: Semana XI					
Fecha de reunión:	Tema tratado:	Conclusión / Acuerdo:	Responsable(s) asignado(s):	Fecha de entrega:	Horas dedicadas:
<b>Asistentes:</b>					

**Instrucciones:**

1. Este formato funciona como agenda y minuta. Al inicio de cada reunión (presencial o virtual) 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.

