



Hacia el proceso de autorregulación y certificación.
"Asumiendo el reto para la excelencia profesional"

Misión

Promover la formación humanista y profesional en el área de los negocios, con responsabilidad social, y capacidad de gestión integral, mediante la investigación, la docencia y la acción social, para generar los cambios que demanda el desarrollo del país.

Visión

Ser líderes universitarios en la formación humanista y el desarrollo profesional en la gestión integral de los negocios, para obtener las transformaciones que la sociedad globalizada necesita para el logro del bien común.

Valores

- ✓ Prudencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Integridad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Alegría

PROGRAMA DE LA CATEDRA INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE LOS NEGOCIOS (DN-0101) I CICLO 2011

Información General:

Créditos: 03

Horas lectivas por semana: 03

Requisitos: No hay

**Correquisitos: DN-0100 Relaciones Humanas en el Contexto Empresarial
MA-0125 Matemática Elemental**

Profesores de la Cátedra: Anexo 1

I- DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso promueve el contacto del estudiante con los elementos básicos del entorno globalizado de los negocios y le brinda los fundamentos en las distintas áreas tales como: administración, mercadeo, contabilidad y finanzas, sobre las cuales profundizará a través de su formación universitaria como administrador de empresas. Al final del curso, los estudiantes desarrollarán en grupos, un plan básico sobre una idea de negocios, el cual de ser seleccionado participará en Expoinnova (Feria de Ideas Innovadoras de interés institucional, organizada por la Escuela de Negocios).

II- OBJETIVO GENERAL

Brindar al estudiante los fundamentos teóricos y prácticos básicos, necesarios para adquirir una visión contemporánea de los temas y las tendencias de los negocios, de forma tal que contribuyan en su formación como empresario y/o administrador exitoso, en un mercado globalizado y en el marco de un ambiente ético y de responsabilidad social.



III- OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los conocimientos y habilidades básicas que deberá adquirir el estudiante en el transcurso del curso son:

1. Analizar las distintas variables y situaciones que conforman el entorno global de los negocios y su efecto en la toma de decisiones de las empresas.
2. Conocer y desarrollar aptitudes para insertarse en el mercado laboral como un profesional moderno, con un perfil emprendedor y con valores éticos y responsable ante la sociedad.
3. Entender los fundamentos básicos del proceso administrativo.
4. Comprender los fundamentos que le permitan desarrollar una mezcla de marketing acorde a una idea de negocio.
5. Entender el uso de la información financiera- contable dentro de una organización y algunos elementos básicos que intervienen en la administración de las finanzas de las empresas.
6. Aplicar los conocimientos adquiridos a través del curso, mediante el desarrollo de un plan básico sobre una idea de negocios.

IV- CONTENIDO PROGRAMÁTICO

Tema I. El Ambiente Contemporáneo de los Negocios

- *La participación en el entorno dinámico de los negocios:* Contribución de las empresas a mejorar la calidad de vida de la sociedad. Efecto de las Tendencias sociales y tendencias demográficas en los negocios. Características principales de los sistemas económicos del mundo.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 1. Páginas 22 a 36*
- *La evolución de los sistemas económicos y de la competencia:* Concepto de economía y sectores que la integran. Indicadores básicos del desempeño económico. Concepto y medida de inflación y sus causas. Participación del gobierno en la economía. Conceptos de oferta y demanda y cómo determinan los precios. *Categorías de estructuras de mercado.*
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 2. Páginas 48 a 67*
 - *Nota Técnica. La participación del Estado en la Economía y en los Negocios*



Tema II. El Papel del Empresario y/o el Administrador Moderno

- *El desarrollo emprendedor:* Clases de emprendedores. Características del empresario exitoso.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 6. Páginas 188 195,*
- *La idea de negocios:* Pasos iniciales para generar y estructurar una idea de negocios.
 - *Nota Técnica. Guía General para elaborar un plan básico de una idea de negocios*
 - *Nota Técnica. Generalidades de las Sociedades Mercantiles*
 - *Artículos de internet sobre métodos para generar ideas de negocios*
- *La Toma de decisiones ética y la administración de la empresa socialmente responsable:* Filosofías y conceptos que dan forma a las normas éticas. El comportamiento ético y la responsabilidad social en los negocios. Diferentes grupos de interés ante los cuales deben actuar las empresas con responsabilidad social.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 3. Páginas 78 a 94*

Tema III. Fundamentos de Mercadeo

- *El conocimiento del cliente y la formulación de una estrategia de marketing:* La estrategia de marketing. En qué consiste la mezcla de marketing. La toma de decisiones de los consumidores. Formas básicas de segmentación de los mercados. La investigación de mercados para la toma de decisiones de marketing.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 13.*
- *El desarrollo de los productos y la definición del precio:* Concepto y clasificación de los productos. Aspectos importantes del producto: la marca, el empaque, ciclo de vida de un producto y la fijación del precio.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 14.*
- *La distribución de los productos de manera eficaz y eficiente:* La Distribución física de los productos. Los canales de distribución, sus funciones y organización. Las ventas al mayoreo y minoritas
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 15. Páginas 490 a 496, 498 a 506*
- *La comunicación integral y la promoción de los productos:* Las metas y elementos de la estrategia de promoción. La publicidad y los medios publicitarios. Las promociones y las ventas personales. Factores que afectan la mezcla promocional
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 16.*



Tema IV. Fundamentos de Administración

- *El proceso administrativo:* Papel de la administración. Tipos de planeación. Responsabilidades al organizar. El control de las actividades. Funciones del administrador y habilidades gerenciales.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 7. Páginas 226 a 232, 238 a 243*
- *El diseño de estructuras organizacionales:* Pilares para el diseño de la organización. Formas de departamentalización. La Centralización y la Descentralización.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 8. Páginas 254 a 263*
- *Áreas Funcionales de la empresa: Principales áreas funcionales de las empresas y su función.*
 - Análisis de un organigrama de una empresa.

Tema V. Fundamentos de Contabilidad y Finanzas.

- *El uso de la información financiera y contable:* La información contable y los tipos de informes financieros. El ciclo contable. Normas contables de aplicación en Costa Rica. Cuáles son los estados financieros básicos y qué reflejan. El uso de razones financieras.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 18. Páginas 588 a 593, 597 a 609.*
 - *Nota Técnica "Aspectos Básicos sobre Contabilidad"*
 - *Práctica de fundamentos de contabilidad.*
- *El Punto de equilibrio: Concepto, componentes y cálculo.*
 - *Nota Técnica "Determinación del Punto de Equilibrio".*
 - *Práctica de punto de equilibrio*
- *Fuentes de financiamiento de las empresas:* Clasificación y tipos de fuentes de financiamiento más aplicables.
 - *Gitman y McDaniel. El Futuro de los Negocios. Capítulo 20. Páginas 663 a 672*



V- SISTEMA DE EVALUACIÓN

Sistema de Evaluación:

Concepto	Contenido	Porcentaje
Primer Examen Parcial	Temas I, II, III	20%
Segundo Examen Parcial	Tema IV, V	25%
Pruebas Cortas	Temas I al V	15%
Tareas y Ejercicios en clase	Temas I al V	10%
Plan Idea de Negocios	Nota Técnica Guía para la Elaboración del Plan de una idea de Negocios	<u>30%</u>
TOTAL		100%

Exámenes Parciales: Los exámenes son de Cátedra entre grupos del mismo horario. Incluyen tanto teoría como práctica. Dado que únicamente son dos exámenes parciales, ningún estudiante se exime.

Examen de Reposición: La inasistencia a un examen deberá justificarse conforme los requisitos establecidos en la normativa de la Universidad de Costa Rica. Dichos documentos deberán presentarse al profesor del curso, y presentar a la Escuela de Negocios una copia para el profesor Coordinador de la Cátedra, en los plazos definidos en la reglamentación.

Pruebas Cortas: Se realizará al menos una prueba corta por tema. Éstas podrán efectuarse cualquier día de clases y se evaluará toda la materia vista en las sesiones anteriores que no hayan sido evaluadas previamente.

Tarea y Ejercicios en clase: El profesor asignará previamente al menos una tarea por tema, a realizar en forma individual. Las tareas consistirán en presentación y análisis de noticias y/o artículos, investigaciones pequeñas en internet, consultas a entidades o empresas, etc, que aporten elementos prácticos y de aplicación a la realidad nacional respecto al tema que se está viendo en clase. El profesor podrá asignar cualquier otro tipo de tarea complementariamente. Además, en el transcurso de la clase, el profesor puede desarrollar ejercicios teóricos o prácticos relacionados con la materia vista ese día o anteriormente. Estos ejercicios podrán realizarse de manera individual o en grupo según las instrucciones del profesor.

Plan de Idea de Negocios:

- El plan se elaborará en grupos de máximo cinco estudiantes.
- Se ponderará de la siguiente manera: 20% el trabajo escrito, 5% la presentación final en el aula y 5% la participación en la Feria Expoinnova.



- Respecto al 20% correspondiente al trabajo escrito, el puntaje otorgado por el profesor será aplicado a cada uno de los estudiantes en forma proporcional a su aporte individual al trabajo de grupo. Para tal efecto, el grupo deberá presentar junto con el trabajo escrito, un cuadro con el nombre de cada estudiante y asignar un porcentaje de participación a cada uno. Este cuadro deberá presentarse en una hoja firmada por cada uno de los estudiantes. En caso de que el grupo no pueda llegar a un consenso sobre la nota de algún miembro del grupo, deberá indicarlo por escrito y presentar su caso personalmente ante el profesor.
- La presentación final se evaluará de manera individual de acuerdo con el desempeño de cada uno de los estudiantes. Inmediatamente después de la exposición, el profesor y los compañeros de clases podrán realizar consultas sobre cualquier aspecto de los expuestos, a cualquiera de los integrantes del grupo. En caso de ausencia 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.
- Todos los grupos deben exponer en el aula y de acuerdo con la metodología establecida por el profesor y el cupo definido por el Comité Organizador de Expoinnova, se seleccionarán los grupos que expondrán en dicha feria. En el caso de los grupos que no sean seleccionados para exponer su idea de negocios en Expoinnova, su participación será en calidad de visitantes y deberán presentar un reporte individual sobre los proyectos que participaron en la feria, un ranking de los 10 primeros lugares según su criterio y debidamente justificado, así como su opinión y sugerencias sobre la organización general del evento.

Consultas sobre el promedio final: las consultas sobre el promedio final deben ser presentadas al profesor, adjuntando los documentos originales 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 C.R.



VI - CRONOGRAMA

Tema	Marzo				Abril				Mayo					Junio				Julio		
	8	15	22	29	5	12	19	26	3	10	17	24	31	7	14	21	28	1	5	12
Programa y Tema I	■	■																		
Tema II			■																	
Tema III				■	■			■												
Taller Plan de Negocios (Semana U)						■														
Feriado (Semana Santa)							■													
Exámenes Parciales									■					■						
Tema IV										■										
Tema V											■	■	■							
Presentación Planes de Negocios															■	■	■			
Feria Expoinnova																		■		
Exámenes de Reposición																				■
Examen Ampliación																				■

VII- METODOLOGÍA Y ACTIVIDADES

- El curso busca desarrollar las habilidades del estudiante y por lo tanto fomenta su participación activa, por lo que utilizarán diversos recursos didácticos de acuerdo a la dinámica de cada uno de los temas a desarrollar.
- Los conceptos básicos serán expuestos por el profesor, previa lectura por parte de los estudiantes del material incluido en la bibliografía así como de cualquier otro material complementario que el profesor asigne previamente. El profesor incentivará la participación de los alumnos durante el desarrollo de la clase.
- El profesor aplicará pruebas cortas sobre la materia vista en clase, asignará tareas conforme instrucciones giradas al menos una semana antes de su entrega y realizará ejercicios de aplicación teórica y práctica individualmente y en grupo según las necesidades.
- Adicionalmente a la bibliografía indicada en el programa, el profesor podrá proporcionar direcciones de internet para consultar temas relacionados o complementarios para el



desarrollo de las tareas y trabajos asignados, así como también asignar la participación en charlas, foros o películas.

- El estudiante desarrollará en el transcurso del semestre un plan de una idea de negocios bajo la orientación del profesor. Dichos trabajos deben entregarse por escrito de acuerdo con el contenido establecido en el documento "Elaboración del plan básico de una idea de negocios". El trabajo deberá integrar todos los conceptos adquiridos durante el curso.
- A solicitud del estudiante, el profesor atenderá consultas para lo cual se concertará la hora, día y lugar según acuerdo entre el estudiante y el profesor y en el marco de la normativa de la Universidad de C.R.

VIII- BIBLIOGRAFÍA

1. Gitman, Larry J. y Mc Daniel, Carl. El Futuro de los Negocios. International Thomson Editores S.A., 5ª. Edición. Thomson editores, S.A. México. 2007.
2. Golcher G. Ana Lourdes. Generalidades de las Sociedades Mercantiles. Nota Técnica, 2009.
3. Golcher G. Eleonora. La participación del Estado en la Economía y en los Negocios. Nota Técnica, 2008.
4. Golcher G. Eleonora y Ramírez Charlene. Determinación del Punto de Equilibrio. Nota Técnica, 2008.
5. Granados A. Jorge. Aspectos Básicos sobre Contabilidad. Nota Técnica, 2011.
6. Granados V. Alina y Golcher G. Eleonora. Nota Técnica Guía para la Elaboración del Plan de Negocios. Nota Técnica, 2008, Actualizada 2009.



ANEXO 1

Información sobre Profesores

Sede Central Rodrigo Facio:

GRUPO	HORARIO	AULA	PROFESOR
001	K:07 a 09:50	115 CE	Victor Hugo Vega Cordero
002	K:07 a 09:50	442 CE	Carlos Castro Umaña
003	K:10 a 12:50	115 CE	Leonardo Arroyo García
004	K:10 a 12:50	442 CE	Fanny Obando Cambroner
005	K:13 a 15:50	117 CE	Karol Sánchez Mora
006	K:13 a 15:50	111 CE	Jorge Granados Araya
007	K:16 a 18:50	115 CE	Róger Jiménez Morales
008	K:16 a 18:50	117 CE	Alina Granados Vega (Coordinadora)
009	K:19 a 21:50	443 CE	Max Solorzano Alvarado

Sedes Regionales:

SEDE	GRUPO	PROFESOR
Recinto Paraíso	001	Carlos Araya Leandro
Sede Guanacaste	001 y 002	Luis Alberto Bermúdez Carrillo
Sede Pacífico	001	Héctor Trejos Benavides
Sede Pacífico	002	Juan Hernández Castillo
Sede Occidente	001	Ana Lorena Avalos Monge
Recinto de Guápiles	001	Aderith Brenes Castro
Sede Limón	001	José Luis Díaz Valverde