



### 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

- ✓ Ética
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Alegría

### Ejes Transversales

- ✓ Emprendedurismo
- ✓ Valores y Ética

## CURSO EMPRESARIEDAD E INNOVACIÓN DN-0405 I CICLO, 2015

### Información general:

Curso del VII Ciclo del plan de estudios vigentes  
Requisitos: DN0304  
Correquisito: no tiene  
Créditos: 03 Horas por semana: 3

### La Cátedra está compuesta por:

Máster. Rafael Herrera González (Coordinador)	Grupo:01
Máster. Rafael Herrera González	Grupo:02
Máster Daniel Jiménez Montero	Grupo:03
Máster Maximiliano Alvarado Ramírez	Grupo:04
Máster Carlos Sandoval Álvarez	Grupo:06
Máster. Maryorie Rojas Vega	Sede del Caribe Grupo 1
Lic. Marvin De la O Torres	Sede del Caribe Grupo 2
Mag. Vivian Murillo Méndez	Sede Occidente
Lic. José Ignacio Cuadra Hernández	Recinto Paraíso
Lic. Guido Rolando Salas Navarrete	Sede Guanacaste Grupo 1 y 2
Máster. Karla Miranda Portilla	Sede Pacífico
Máster. Yorleny León Marchena	Recinto Guápiles

### I. Descripción del curso:

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

Para la formulación de proyectos innovadores nos basamos en la definición del Manual de Innovación de Oslo que dice así: "Son aquellos proyectos o productos con características innovadoras que presenten o mejoren un **proceso, producto o servicio** que es apreciado por el **mercado**. Es una idea nueva para iniciar o mejorar un producto, proceso o servicio". La innovación como actitud es una fuente en el desarrollo del espíritu del emprendedor, quién hace de esta su característica esencial. Es decir, actúa con la premisa de que cada producto o servicio contiene en sí mismo una oportunidad de ser mejorado, como soporte de la posibilidad de hacer empresa. Un aspecto fundamental en la evaluación del plan de emprendimiento es que tenga la posibilidad de concretarse en la realidad, para lo cual se considera tanto la calidad del plan escrito como la capacidad del equipo para exponer claramente y de forma convincente su idea en la Feria de negocios Expoinnova.

El curso pretende integrar los conocimientos adquiridos previamente por los estudiantes en el diseño del plan.



## II. Objetivo general

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

## III. Objetivos específicos

- Analizar con los y las estudiantes el perfil y las características del espíritu emprendedor.
- Familiarizar a los estudiantes con los conceptos de innovación, creatividad, competitividad y productividad en el quehacer de los negocios.
- Estimular la identificación de fuentes de oportunidades de innovación para productos, procesos y servicios.
- Aprender a desarrollar un plan de negocios bien escrito, fundamentado, conciso, preciso y efectivo.
- Comprender las habilidades requeridas para iniciar y desarrollar una nueva empresa según las habilidades personales de cada estudiante.
- Conocer diferentes experiencias exitosas en la formación de empresas.
- Ejecutar EXPOINNOVA 2014 para que los estudiantes tengan la experiencia de exponer su proyectos en un contexto de feria empresarial.
- Asistir al estudiante en la decisión sobre seguir una carrera emprendedora.

## IV. CONTENIDO PROGRAMÁTICO

### TEMA 1: El emprendedor: innovación y creatividad en los negocios.

- Se explica en detalle el programa del curso y su naturaleza de seminario taller y la importancia de que él o la estudiante investiguen y se integren plenamente a las actividades de su grupo de trabajo.
- Asimismo, se hace énfasis especial en la generación de ideas de negocios y en la elaboración del plan de emprendimiento, los cuestionarios para el estudio de mercado, de la empresa, producto, etc. y la explicación de la metodología de la bitácora.
- Se hace entrega al grupo del modelo de bitácora adjunto al programa respectivo. Se analiza la guía de plan de emprendimiento y de la lectura relacionada con el tema de la innovación y la creatividad. Se da información para la conformación de los grupos de trabajo. Cada facilitador expone en clase el modelo de negocios. Se desarrolla el tema del espíritu del emprendedor e introduce el tema de innovación y creatividad.
- Se conforma la comisión de EXPOINNOVA 2014.

### TEMA 2: El plan de emprendimiento.

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

### TEMA 3: Aspectos de Mercadeo, organización, producción y las finanzas.

- Análisis de las variables de mercadeo en los planes de negocio.
- Análisis de las variables de organización, producción y las finanzas en los planes de Emprendimiento.
- Análisis de variables macroeconómicas, proyecciones financieras, estado de ganancias y pérdidas
- Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto
- Análisis de financiamiento.
- Revisión de leyes, normas y reglamentos, que afectan el plan de Emprendimiento.

### TEMA 4: Revisión integral del plan de negocios

- Revisión de plan de negocios con el propósito de realizar los ajustes pertinentes siguiendo la guía entregada al inicio del seminario.
- Exposición de los planes de emprendimiento en EXPOINNOVA.



## V. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CRONOGRAMA

Concepto	Descripción	Porcentaje	FECHA
<b>Generación, evaluación y selección de idea</b>	Proceso de generación de Idea de producto y su propuesta de Valor	<b>10%</b>	08 de Abril 2015
<b>Participación</b>	Se considera la participación activa de los estudiantes en los sesiones taller todas las semanas.	<b>20%</b>	Todas las clases
<b>Ensayos</b>	Se les solicitará a los estudiantes la entrega de tres ensayos.	<b>10%</b>	Según solicitud de cada profesor
<b>Plan de Negocios</b>			
Informes Preliminares	Mercado	<b>10%</b>	6 de Mayo
	Organización y Operaciones	<b>10%</b>	27 de Mayo
	Financiero y Legal (Análisis de riesgo)	<b>10%</b>	10 de Junio
	Presentación Final de Plan de Negocios	<b>10%</b>	24 Junio
<b>Expoinnova 2014</b>			
	Presentación del stand y producto	<b>20%</b>	03 de Julio de 2014

### Generación, evaluación y selección de idea.

Esta etapa es fundamental para el proyecto. El propósito es que los estudiantes identifiquen oportunidades de proyectos o productos o servicios innovadores en el mercado nacional con alto potencial de viabilidad.

### Participación

Por las características del curso seminario Taller, donde en clase trabajaremos en el desarrollo de su plan. En todas las clases se evaluará la participación activa de los estudiantes. Si un estudiante no participa en clase y/o falta obtendrá un 0 en la participación de dicha clase. La participación en clases podrá ser voluntaria o a solicitud del profesor, podrá incluir material de lectura o preguntas sobre los proyectos o charlas.

El profesor podrá solicitar a cada alumno una fotografía personal para su registro de notas.

Este curso es de metodología taller donde gran parte del aprendizaje se produce "haciendo" y participando en clases. Es responsabilidad de los estudiantes firmar la hoja de asistencia durante clases.

### Ensayos

Los estudiantes deberán escribir ensayos reflexivos de no más de dos páginas sobre temas relacionados al espíritu emprendedor y el desarrollo de empresas. La evaluación de los ensayos se realizará con base en la claridad de las ideas y análisis de los conceptos que se les solicitará escriban. Ensayos superficiales y sin contenido serán calificados como insuficientes.

Los temas sugeridos son:

- Características del perfil emprendedor caso emprendedores Costa Rica.
- Fuentes de Innovación Empresarial.
- Lean Start Up.
- Innovación y experimentación.
- Open Innovation

### Informes Preliminares

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

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

### Presentación final ante el grupo

Todos los equipos deberán asumir el papel de un inversionista ángel. Para ello, durante la sesión de presentaciones de los planes de negocios, los grupos entregarán una hoja resumen en la cual deberán asignar la inversión hipotética de US\$ 50.000, en al menos dos de los negocios presentados por los equipos en el curso. Los grupos deberán invertir en rangos de US \$ 10,000 y no podrán invertir en el negocio propio. Requisito fundamental para este informe es que TODOS los miembros del grupo asistan y participen activamente en las sesiones de presentación. El informe deberá ser firmado por cada miembro del equipo e incidirá en la evaluación de la presentación final.

## Expoinnova 2015

El Viernes 03 de julio 2015, se realizará la feria Expoinnova que simulará una feria de negocios, donde los equipos preparan sus stand para presentar sus productos o servicios al público y jurado. El cual deberá contar con un resumen ejecutivo de los planes una semana previa a la feria.

### Cronograma de actividades

FECHA	CONTENIDOS
Sesión I 11 MARZO	<b>Tema 1: el emprendedor- Introducción</b> Exposición y revisión del programa Definición de la metodología de trabajo. Se explica en detalle las características del seminario taller, del programa y la importancia de que él o la estudiante investiguen y se integre plenamente a las actividades de su grupo de trabajo y se les recuerda a las y los estudiantes su responsabilidad de estudiar el material asignado para cada clase. Se hace entrega al grupo del modelo de bitácora adjunto al programa respectivo. Se analiza con el facilitador la guía de plan de emprendimiento y el tema de la innovación y la creatividad. Se da información para la conformación de los grupos de trabajo. El profesor inicia el tema del empresariedad, innovación y creatividad. <b>DESARROLLO DE LA IDEA.</b>
Sesión II 18 de marzo	<b>Tema 1: El espíritu emprendedor: innovación y creatividad en los negocios.</b> Características del espíritu emprendedor. La creatividad y la innovación. Técnicas de creatividad.
Sesión III 25 de marzo	<b>Tema 2: Desarrollo de ideas de negocio . Taller de evaluación de ideas de negocios.</b> Los estudiantes analizan las diferentes ideas y definen su propia idea previa consulta a la base de datos de proyectos de EXPOINNOVA. Cada grupo presenta al final de su análisis tres nuevas ideas de negocio. Se utiliza la plantilla de selección de ideas de negocios. De inmediato la o el representante de EXPOINNOVA recoge las ideas de negocios presentadas y las lleva para su análisis al seno de la Comisión.
01 de Abril	Semana Santa
Sesión IV 08 de Abril	<b>Tema 3: El plan de negocios: Análisis del mercado.</b> Presentación de Modelo de Negocios con base en Canvas. Propuesta de Valor. Y mercado Meta.
Sesión V 15 de Abril	Taller elaboración de Informe de Mercadeo
Sesión VI 22 Abril	<b>Tema 3: Informe de Organización y Operaciones.</b> Actividades claves y procesos
Sesión VII 29 Abril	<b>Mentes Emprendedoras: Charla de Cátedra: El Espíritu Emprendedor.</b> Presentación de Emprendedores que nos relatarán sus motivaciones para iniciar sus emprendimientos y del proceso de cómo descubrir las oportunidades de emprendimiento. <b>Auditorio de Derecho.</b>
Sesión VIII 06 de mayo	Entrega y Presentación de Informe de Mercadeo
Sesión IX 13 mayo	<b>Tema 3: Informe Financiero. Taller de finanzas. Estructura de Costos y Recursos Clave.</b> Se aclaran dudas sobre Informe de Organización y Operaciones
Sesión X 20 mayo	<b>Tema 3: Las finanzas. Taller: desarrollo de flujos de efectivo en los negocios y estrategia de Financiamiento</b> Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto
Sesión XI 27 mayo	<b>Entrega y Presentación de Informe de Organización y Operaciones.</b>
Sesión XII 03 Junio	<b>Tema 4: Desarrollo integral del plan de Emprendimiento.</b> Taller Revisión Plan de Emprendimiento.. Los profesores revisan las correcciones de los informes preliminares que se deberán incorporar en el plan de negocios definitivo.
Sesión XIII 10 junio	<b>Actividad de Cátedra: Emprendedores de Éxito. Esta actividad es en coordinación con la cátedra de Liderazgo Gerencial. Tendremos la oportunidad de escuchar Líderes Emprendedores compartiendo sus experiencias. Entrega de informe financiero.</b> Comisión de EXPOINNOVA repasa detalles finales con cada grupo. Se visitará a cada grupo en su clase. Ajustes finales de la comisión.



<b>Sesión XV</b> <b>17 junio</b>	Equipos revisan los detalles de la Feria "EXPOINNOVA 2015" con los profesores asignados. <i>Reunión del equipo coordinador de EXPOINNOVA 2015</i> Entrega del Plan de negocios
<b>Sesión XVI</b> <b>24 junio.</b>	Exposición de Equipos en cada grupo. Evaluación de presentación de proyectos.
<b>Sesión XVII</b> <b>03 julio.</b>	<b>ExpoInnova 2015</b>
<b>Sesión XVIII</b> <b>10 julio</b>	El equipo coordinador de la Feria EXPOINNOVA tiene la responsabilidad de entregar por escrito el informe de la liquidación contable y los resultados de la feria con sus respectivos respaldos y recomendaciones a más tardar 8 días después de ejecutada la Feria. Entrega de notas. Las notas finales de las y los estudiantes que integran la comisión no será entregada hasta tanto el Coordinador y la Dirección de la Escuela la aprueben.

## VI. METODOLOGÍA

El curso se imparte bajo la modalidad de seminario taller, en que el o la estudiante es **PROACTIVO**. Tendrá la responsabilidad de la organización de las actividades relevantes del mismo, tanto del PLAN DE DE EMPRENDIMIENTO como de EXPOINNOVA 2014, con sentido emprendedor y empresarial contando con el apoyo de los facilitadores del seminario taller. Las clases serán ampliamente participativas, creativas e innovadoras. Se fomenta la metodología de APRENDER HACIENDO.

### Formación de equipos de trabajo

En la primera clase se conformarán los equipos de trabajo, entregando una lista al facilitador con los nombres y apellidos, teléfonos y correos electrónicos de los integrantes de cada equipo, identificando al coordinador(a) de cada uno. Cada equipo deberá definir, a más tardar la tercera clase, su proyecto para desarrollar los planes de negocio y llevar al día la respectiva bitácora.

### EQUIPO CENTRAL: FERIA DE NEGOCIOS EXPOINNOVA 2015

A más tardar en la segunda semana de clases uno o dos estudiantes de cada grupo son seleccionados por los grupos de cada facilitador para que forme parte del equipo coordinador que tendrán la gran responsabilidad de desarrollar como plan de negocios la **Feria de negocios, "EXPOINNOVA 2015"**, el objetivo final es llevar a cabo la feria el día **Viernes 03 de Julio**. Este proyecto es avalado y fortalecido por el director de la Escuela, como profesor invitado para este proyecto concreto.

Las funciones y responsabilidades del equipo coordinador de la Feria están contenidas en la normas establecidas para tal efecto y serán entregadas al equipo en la primera reunión. Este equipo, al igual que los otros equipos, deberá ejecutar su propio plan de negocios y llevar su propia bitácora la cual será revisada en las mismas fechas señaladas en el programa. En su calendario se debe contemplar reuniones con los responsables de las sedes regionales o recintos de la Universidad. Cada profesor revisará los planes de emprendimiento previa ejecución de esta actividad.

### FORMULACIÓN DE PLAN DE EMPRENDIMIENTO

Cada grupo desarrolla su propio plan de emprendimiento el cual será expuesto en ExpoInnova 2014. Los estudiantes asumen la responsabilidad de formular la bitácora de trabajo para cada equipo.

Se sugiere a los equipos consideren la participación inter y multidisciplinaria de estudiantes de otras carreras para que fortalezcan el área técnica de desarrollo de producto. En este sentido tendremos el respaldo de la Red UCR Emprende y de ProInnova.

Se seguirá la guía del plan de emprendimiento acorde con las indicaciones de cada profesor. Se pondrá especial énfasis a la asistencia de cada estudiante a las sesiones de trabajo de su propio grupo. Por ello, las firmas en la bitácora son de suma importancia a la hora de la revisión de su participación.

### Conferencias de Apoyo

Este año se tendrá el siguiente calendario de conferencias y los temas respectivos para apoyar el desarrollo de los contenidos de la cátedra:



Cuadro de conferencias 2015

CONFERENCIAS	Fechas	Organiza grupo
Espíritu Emprendedor	29 de Abril	Prof. Gustavo Bado/Abel Salas
Herramientas para emprender y crear empresas	10 de Junio	Prof: Rafael Herrera /
EXPOINNOVA 2015.	03 de Julio	Coordina comisión de profesores junto comisión de estudiantes.

## VII. BIBLIOGRAFIA

### Bibliografía de consulta:

Alcaraz, Rafael. El emprendedor de éxito. Mc Graw Hill. México 2011.

Guía elaborada por los profesores de la Cátedra.

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

Osterwalder Alexander, Yves Pigneur . Business Model Generation. 2012

Ries Eric. The Lean Start Up. Crown Publishing.. 2011

Vainrub, Roberto. (2009) Una guía para emprendedores. Convertir sueños en realidad. Quinta edición. Editorial Pearson.







---

**Instrucciones:**

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