



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

PROGRAMA DEL CURSO

DN-0405 EMPRESARIEDAD E INNOVACIÓN



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 docente altamente capacitado, así como un curriculum actualizado según las necesidades y cambios actuales del mercado. Actualmente ambas carreras se encuentran acreditadas por el SINAES en 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...



2511-9180 / 2511-9188



www.ean.ucr.ac.cr



negocios@ucr.ac.cr



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



DN-0405
CÁTEDRA EMPRESARIEDAD E INNOVACIÓN
I CICLO 2017

DATOS DEL CURSO								
Carrera (s):		Dirección de Empresas						
Curso del VII Ciclo.								
Requisitos:		DN0304						
Correquisitos		No tiene						
Créditos		3						
Horas de teoría:		1 horas	Horas de laboratorio:		0 horas	Horas de práctica:		2 horas

PROFESORES DEL CURSO				
SEDE RODRIGO FACIO				
GR	Docente	Horario	Aula	Horario de Atención*
01	Máster Rafael Herrera González (Coordinador)	M: 07 a 09:50	118 CE	Miércoles 10:00 am. a 12 md.
02	Máster Rafael Herrera González	M: 13 a 15:50	117 CE	Lunes 14:00 pm a 16 pm
03	MBA Petra Petry	M: 13 a 15:50	115 CE	Miércoles 3:50 pm a 5:50 pm
04	MBA Daniel Jiménez Montero	M: 16 a 18:50	441 CE	Miércoles 19:00 pm a 21:00 pm
05	Máster Maximiliano Alvarado Ramírez	M: 19 a 21:50	441 CE	Miércoles 17:00 pm a 19:00 pm
06	MBA Erick Molina Delgado	M: 19 a 21:50	117 CE	Miércoles 17:00 pm a 19:00 pm
07	MBA Carlos Salas	M: 07 a 09:50	120 CE	Miércoles 10:00 am. a 12 md.
RECINTO GUÁPILES				
01	Máster Yorleny León Marchena		---	Jueves 3:50 pm a 5:50 pm
RECINTO PARAÍSO				
01	MBA Juan Carlos Ubilla Carro		---	Viernes 4:00 pm a 6:00 pm
SEDE CARIBE				
01	Máster Maryorie Rojas Vega		---	Jueves 5:00 pm a 7:00 pm
SEDE GUANACASTE				
01	Lic. Jaime Prada Bou		---	Miércoles 4:00 pm a 6:00 pm
SEDE PACÍFICO				
01	MBA Karla Miranda Portillo		---	---
SEDE OCCIDENTE				
01	Mag. Vivian Murillo Méndez		---	Jueves 10:00 am. a 12 md.

*A solicitud del estudiante, el profesor podrá atender consultas según la hora, lugar y día acordado para cada caso particular, dentro del marco de la normativa de la Universidad de Costa Rica.



I. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

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 de la persona docente del curso y pretende simular la experiencia que deberá enfrentar un emprendedor al formular un plan de emprendimiento.

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

Se busca que la persona profesional de Dirección de Empresas sea además de una persona preparada en las áreas técnicas de este curso, alguien emprendedor, con sentido de la ética y la responsabilidad social, que se desempeñe y tome decisiones tomando en cuenta valores como la solidaridad, la tolerancia y la perseverancia, y destrezas tales como la comunicación asertiva y el trabajo en equipo. La población estudiantil debe dirigir su actuar durante el curso acorde con dichos valores y competencias, y aplicarlos en su desarrollo del curso.

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 una cultura, aptitud y actitud emprendedora e innovador, tanto de las y los estudiantes como de las y los beneficiarios del plan de emprendimiento.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar con el estudiantado el perfil y las características del espíritu emprendedor.
- Familiarizar a la población estudiantil 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 emprendimiento 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 Expolnnova 2017 para que el estudiantado tenga la experiencia de exponer sus proyectos en un contexto de feria empresarial.
- Asistir al estudiantado en la decisión sobre 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 y trabajo en equipo.

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 el estudiantado investigue y se integre plenamente a las actividades de su grupo de trabajo.
- Asimismo, se hace énfasis especial en la generación de ideas de negocios y emprendimientos sociales, 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 emprendedor e introduce el tema de innovación y creatividad.
- Se conforma la comisión de Expoinnova 2017.

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.
- El estudiantado trabaja 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.
- La persona representante de cada grupo comunica al estudiantado 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.
- 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 el libro base del curso.
- Exposición de los planes de emprendimiento en Expoinnova.

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 emprendedurismo. También se tomará en consideración la aplicación de los valores y competencias referidos en la descripción del curso.

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 imparte bajo la modalidad de seminario taller, en que la o el estudiante es una persona **PROACTIVA**. Tendrá la responsabilidad de la organización de las actividades relevantes del mismo, tanto del PLAN DE EMPRENDIMIENTO como de Expoinnova 2017, 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.

Objetivos de los aspectos metodológicos

- a. Fomentar el aprendizaje colaborativo
- b. Fortalecer el trabajo en equipo
- c. Fomentar la cultura al emprendimiento
- d. Promover el aprender haciendo.
- e. Promover el uso de instrumentos de investigación.

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.

Formación de equipos de trabajo

En la primera clase se conformarán los equipos de trabajo, entregando una lista a la persona facilitadora 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 2017

A más tardar en la segunda semana de clases uno o dos estudiantes de cada grupo son seleccionados por los grupos de cada facilitador(a) para que forme parte del equipo coordinador que tendrán la gran responsabilidad de desarrollar como plan de negocios la **Feria de negocios, "EXPOINNOVA 2017"**, el objetivo final es llevar a cabo la feria el día **Viernes 07 de Julio**. Este proyecto es avalado y fortalecido por el director de la Escuela, como profesor(a) invitado(a) 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(a) revisará los planes de emprendimiento previa ejecución de esta actividad. Los criterios de calificación para los y las estudiantes que participan en el Comité Organizador son:



Concepto	Porcentaje
Propuesta del plan de trabajo (de acuerdo con las subcomisiones establecidas: comunicación de mercadeo y logística; patrocinios y jurado)	25
Asistencia a reuniones	25
Trabajo en la organización y ejecución de la Expoinnova	30
Presentación del Informe Final	20

Formulación del Plan de Emprendimiento

- Los y las estudiantes utilizarán para elaborar el plan de emprendimiento, especialmente en el tema de mercadeo, el diseño y aplicación de estrategias metodológicas y de instrumentos de investigación. Por ejemplo: guías de observación, encuestas, entrevistas, grupos focales, entre otros.
- Cada grupo desarrolla su propio plan de emprendimiento el cual será expuesto en Expoinnova 2017. 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 AUG y de Proinnova.
- Se seguirá la guía del plan de emprendimiento acorde con las indicaciones de cada profesor(a). 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 “Mentes Brillantes y Expoinnova, 2017”

CONFERENCIAS	Fechas	Organiza grupo
Espíritu Emprendedor	26 de abril	Rafael Herrera/profesores de la Cátedra
Herramientas para emprender y crear empresas	7 de junio	Rafael Herrera/profesores de la Cátedra
EXPOINNOVA 2017	7 julio	Coordina comisión de profesores junto comisión de estudiantes.

VI. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Rubro	Contenido	Porcentaje	Fecha
Generación, evaluación y selección de idea	Proceso de generación de Idea de producto y su propuesta de Valor	5%	22 de marzo 2017
Participación	Se considera la participación activa de los estudiantes en los sesiones taller todas las semanas.	15%	Todas las clases
Ensayos	Se les solicitará a los estudiantes la entrega de tres ensayos.	15%	29 de marzo, 19 abril, el tercero 31 de mayo
Plan de Negocios			
Informes Preliminares	Mercadeo	10%	3 de mayo
	Operaciones, Organización y Legal	5%	24 de Mayo
	Financiero	5%	7 de Junio
Informe Final	Plan de Negocios	15%	
Presentación en Clase	Defensa Plan de Negocios (1)	15%	28 Junio
Expoinnova 2017			
	Presentación del plan de negocios	15%	7 de julio
NOTA		100%	

(1) El profesor o profesora evalúa la viabilidad del proyecto de acuerdo a: grado de innovación, viabilidad técnica, financiera y ambiental.

Generación, evaluación y selección de idea.

Esta etapa es fundamental para el proyecto. El propósito es que el estudiantado identifique 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 las y los estudiantes. Si un(a) 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 de la persona docente, podrá incluir material de lectura o preguntas sobre los proyectos o charlas.

La o 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

Las y los estudiantes deberán escribir ensayos reflexivos de no más de cinco 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 dos primeros ensayos son



obligatorios para todos los grupos. Para el tercer ensayo la o el profesor puede seleccionar de acuerdo con los temas sugeridos.

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

El segundo ensayo es sobre la temática de Design Thinking.

Para el tercer ensayo el profesor asignará un tema, pero no asignará bibliografía de consulta, los y las estudiantes deben aplicar un enfoque de investigación científica por medio de la búsqueda de material en revistas científicas. Se recomienda utilizar buscadores como google académico, <https://scholar.google.es/>, o ingresar las bases de datos de la Biblioteca de la UCR, <http://ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/login?url=http://www.sciencedirect.com/>, algunos temas **sugeridos para el tercer ensayo son:**

- Características del perfil emprendedor - caso emprendedores Costa Rica.
- Fuentes de Innovación Empresarial.
- Emprendimientos sociales.
- Innovación y experimentación.
- Open Innovation.
- Modelos de Negocios.

Informes Preliminares

Cada informe tendrá una guía de elementos a considerar la cual será evaluada por la o el profesor considerando la adecuada justificación de contenidos y la viabilidad de 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 una persona 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 2017

El Viernes 7 de julio de 2017, se realizará la feria Expoinnova que simulará una feria de negocios, donde los equipos preparan su 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.





VII. CRONOGRAMA

SEMANA	FECHA	TEMA
I	Sesión I 15 MARZO	Tema 1: el emprendedor- Introducción 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 empresariado, innovación y creatividad. DESARROLLO DE LA IDEA.
II	Sesión II 22 de marzo	Tema 1: Desarrollo de ideas de negocio . Taller de evaluación de ideas de negocios. 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. Presentación de las ideas preliminares.
III	Sesión III 29 de marzo	Tema 2: Emprendimiento, Innovación y creatividad en los negocios. Técnicas de creatividad. Taller de canvas Entrega del primer reporte: sobre el Método Lean Startup. Eric Ries
IV	5 de abril	Tema 3: El plan de negocios: Análisis del mercado. Presentación de Modelo de Negocios con base en Canvas. Propuesta de Valor. Y mercado Meta.
V	Sesión IV 12 de Abril	Semana Santa
VI	Sesión V 19 de Abril	Taller elaboración de Informe de Mercadeo Entrega del segundo reporte: Design thinking
VII	Sesión VI 26 Abril	Mentes Emprendedoras: Charla de Cátedra: El Espíritu Emprendedor. Presentación de Emprendedores que nos relatarán sus motivaciones para iniciar sus emprendimientos y del proceso de cómo descubrir las oportunidades de emprendimiento. Auditorio, por confirmar
VIII	Sesión VII 3 de Mayo	Entrega de Informe de Mercadeo.
IX	Sesión VIII 10 de mayo	Presentación de Informe de Mercadeo.
X	Sesión IX 17 mayo	Tema 3: Informe Financiero. Taller de finanzas. Estructura de Costos y Recursos Clave. Se aclaran dudas sobre Informe de Organización y Operaciones
XI	Sesión X 24 mayo	Tema 3: Las finanzas. Taller: desarrollo de flujos de efectivo en los negocios y estrategia de Financiamiento Revisión del flujo de efectivo acorde con las características del proyecto. Entrega de Informe de Organización y Operaciones
XII	Sesión XI 31 mayo	Presentación de Informe de Organización y Operaciones. Se entrega el tercer reporte, tema a asignar por el profesor.
XIII	Sesión XII 7 Junio	Actividad de Mentes Brillantes Entrega del Informe Financiero



SEMANA	FECHA	TEMA
XIV	Sesión XIII 14 junio	Tema 4: Desarrollo integral del plan de Emprendimiento. Taller Revisión Plan de Emprendimiento. Los profesores revisan las correcciones de los informes preliminares que se deberán incorporar en el plan de negocios definitivo Entrega plan financiero. Comisión de EXPOINNOVA repasa detalles finales con cada grupo. Se visitará a cada grupo en su clase. Ajustes finales de la comisión.
XV	Sesión XV 21 junio	Equipos revisan los detalles de la Feria "EXPOINNOVA 2016" con los profesores asignados. <i>Reunión del equipo coordinador de EXPOINNOVA 2016</i> Entrega del Plan de negocios
XVI	Sesión XVI 28 junio	Exposición de Equipos en cada grupo. Evaluación de presentación de proyectos.
XVII	Sesión XVII 7 julio	Expoinnova 2017
XVIII	Sesión XVIII 12 julio	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.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía principal:

Alcaraz, Rafael (2015). El emprendedor de éxito. Quinta Edición. Mc Graw Hill. México. ISBN 978-607-15-1278-9

Bibliografía complementaria:

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

Brown, Tim (2008). Design Thinking. Harvard Business Review, América 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.

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.

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, n° 37, v. XIX, 2011, Revista Científica de Educomunicación; ISSN: 1134-3478; páginas 27-35

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



IX. INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LOS PROFESORES

SEDE RODRIGO FACIO		
GR	Docente	Correo
01	Rafael Herrera González	rherrera.aen@gmail.com
02	Rafael Herrera González	rherrera.aen@gmail.com
03	MBA Petra Petry	petra.petry@mcgrupo.com
04	MBA Daniel Jiménez Montero	danieljimenez@ice.co.cr
05	Máster Maximiliano Alvarado Ramírez	maxalvramirez13@gmail.com
06	MBA Erick Molina Delgado	erickmolinadelgado@hotmail.com
07	MBA Carlos Salas	carlos.salas@mcgrupo.com
GR	Docente	Correo
RECINTO GUÁPILES		
01	Máster Yorleny León Marchena	yorlenyleonm@gmail.com
RECINTO PARAÍSO		
01	MBA Juan Carlos Ubilla Carro	juanucarro@gmail.com
SEDE CARIBE		
01	Máster Maryorie Rojas Vega	maryorie.rojas@recope.go.cr
SEDE GUANACASTE		
01	Lic. Jaime Prada Bou	jotapeconsultores@gmail.com
SEDE PACÍFICO		
01	MBA Karla Miranda Portillo	kmporlillo@gmail.com
SEDE OCCIDENTE		
01	Mag. Vivian Murillo Méndez	vivianm.murillo@gmail.com





ANEXOS

Bitácora de Equipo

Equipo # _____

Reunión # _____

Fecha: _____

Horario: de: ____:____ a: ____:____

Contenido de la reunión:

Tema:	Conclusión o acuerdo:	Responsable(s) asignado(s):	Fecha de entrega:	Horas dedicadas:

Asistentes:

Nombre	Firma

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.

