



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

EAN

Escuela de
**Administración de
Negocios**

Programa de Curso

DN-0101 INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

La Escuela de Administración de Negocios.

Fundada en 1943, es una de las escuelas con mayor trayectoria en Costa Rica y Centroamérica en la formación de profesionales de alto nivel en las carreras de Dirección de Empresas y Contaduría Pública. Cuenta con un equipo de docentes altamente capacitado, así como un currículum actualizado según las necesidades actuales del mercado. A partir de junio 2016, el SINAES otorgó acreditación de ambas carreras a la Sede Rodrigo Facio.

Misión

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

Visión

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

Valores Humanistas

Ética Tolerancia Solidaridad
Perseverancia Alegría

Valores Empresariales

Innovación Liderazgo Excelencia
Trabajo en Equipo Emprendedurismo
Responsabilidad Social

Una larga trayectoria de excelencia...





PROGRAMA DEL CURSO

DN-0101 INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS II CICLO 2025

I. DATOS DEL CURSO

Carrera (s): Contaduría Pública y Dirección de Empresas

Curso del I ciclo del Plan de Estudios.

Requisitos: No hay

Correquisitos: No hay

Créditos: 03

Modalidad: Presencial

Horas de teoría: 1 horas	Horas de laboratorio: 0 horas	Horas de práctica: 2 horas
---------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------

II. PROFESOR DEL CURSO

GR	DOCENTE	HORARIO	CONSULTA	AULA	CORREO	MODALIDAD
SEDE RODRIGO FACIO						
1	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	K: 19 a 21:50	K: 17:30 a 19	444 CE	luis.barrantesardon@ucr.ac.cr	PRESENCIAL

Además de las horas lectivas del curso, el profesor estará disponible para atender consultas a los estudiantes en el horario de atención indicado, previa coordinación.

III. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

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

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





IV. OBJETIVO GENERAL

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

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Desarrollar técnicas y habilidades de comunicación efectiva mediante la participación e interacción de talleres prácticos que fomenten la colaboración y el desempeño en equipos de trabajo
2. Desarrollar el espíritu emprendedor mediante la aplicación de técnicas modernas de ideación enfocadas en generar soluciones que aumenten el valor percibido por el cliente final
3. Analizar los fundamentos básicos del proceso administrativo mediante el análisis de modelos de gestión modernos que contextualicen las habilidades y competencias del administrador moderno
4. Aplicar los fundamentos de la mezcla de marketing actual para segmentar y posicionar un producto o servicio impactando en el valor percibido y diferenciación hacia el cliente final
5. Aplicar principios de ética y responsabilidad social en el análisis y resolución de casos prácticos relacionados con el entorno empresarial actual
6. Evaluar los distintos tipos de costos incurridos por las empresas y asociados a la creación de la información financiera para la toma de decisiones estratégica de los grupos de interés
7. Prototipar productos o servicios innovadores para el mercado actual mediante la presentación de un proyecto sobre una idea de negocios que impacte al mercado final

VI. CONTENIDO PROGRAMÁTICO

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

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

Lecturas:

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





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

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

Lecturas:

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

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

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

Lecturas:

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

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

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

Lecturas:

- Nota Técnica “Fundamentos Financieros en los Negocios”





VII. ASPECTOS METODOLÓGICOS

- a. El curso se impartirá bajo la modalidad presencial, desarrollando las clases dentro de un ambiente de tolerancia, respeto y comunicación asertiva. El profesor promoverá el trabajo en equipo, en un plano de igualdad de oportunidades y sin discriminación de ninguna especie, de forma tal que se garantice un ambiente de diálogo y libre expresión de las ideas y opiniones.
- b. El curso se desarrollará bajo un proceso de enseñanza aprendizaje bajo el enfoque constructivista, donde el docente actuará como un facilitador en procura de motivar y orientar los procesos de reflexión personal, fomentar el aprendizaje colaborativo y fortalecer el trabajo en equipo.
- c. Los conceptos básicos serán abordados por el profesor con la participación de los estudiantes, previa lectura del material incluido en la bibliografía y de cualquier otro material complementario que se signe previamente. Se busca la construcción del conocimiento mediante la realización de exposiciones sobre temas asignados, resolución de ejercicios y casos, discusión sobre la realidad nacional e internacional, charlas y actividades sobre emprendimiento, entre otros.
- d. Adicionalmente a la bibliografía indicada en el programa, el profesor podrá proporcionar otros materiales complementarios para el desarrollo de las tareas y trabajos asignados, así como también solicitar la participación en charlas, talleres y/o videos.
- e. El profesor aplicará pruebas cortas sobre la materia vista en clase, asignará tareas conforme instrucciones giradas y realizará ejercicios de aplicación teórica y práctica según las necesidades. Las pruebas cortas se pueden hacer de manera presencial o virtual en el entorno de la clase según indique el profesor de manera anticipada (más detalles en el apartado VIII).
- f. Se implementará el uso de la nueva plataforma oficial **Mediación Virtual**, en el cual se pondrá a disposición de los estudiantes los materiales del curso, se realizarán evaluaciones y actividades como exámenes, foros, tareas, trabajos y servirá de canal de comunicación formal del curso.
- g. El estudiante bajo la orientación del profesor desarrollará en grupos de **5-6 estudiantes máximo** un proyecto sobre un modelo de una idea de negocios. Todo entregable grupal que se desarrolle en el semestre debe contener una evaluación del grupo hacia cada integrante, en donde en escala de 1-10 se evalúe la participación, involucramiento y calidad de trabajo de cada uno.
- h. En caso de que el grupo no pueda llegar a un consenso sobre la nota de algún miembro, deberá indicarlo por escrito y presentar su caso personalmente ante el profesor. Los grupos son responsables de documentar la participación de cada uno de los estudiantes en cada trabajo realizado grupal.
- i. Las consultas sobre el promedio final deben ser presentadas al profesor, adjuntando los comprobantes respectivos, las cuales serán atendidas por el profesor en primera instancia y en caso de apelaciones deberán presentarse y tramitarse según lo establece la normativa de la Universidad de Costa Rica.

En cada uno de los temas se integrarán aspectos sobre ética, responsabilidad social y emprendimiento. También, se tomará en consideración la aplicación de los valores y competencias referidos en la descripción del curso, mediante la aplicación de la rúbrica de evaluación cualitativa.





VIII. SISTEMA DE EVALUACIÓN

RUBRO	CONTENIDO	PORCENTAJE	FECHA
1- Examen Final	Tema I, II, III y IV	30%	Martes 25 Noviembre 7pm
2- Exámenes Cortos Individuales (4 Total - 4% c/u)	Temas I al IV	16%	Semana 4 - 8 - 11 - 13
3- Asignaciones / Participaciones Individuales		6%	
- Actividad #2 "Guía de Proyecto Idea de Negocio"	Guía Negocio	2%	Semana 4
- Foro Participación Caso de Ética y/o Responsabilidad Social	Tema III	2%	Semana 10
- Resolución Casos de Punto de Equilibrio Financiero	Tema IV	2%	Semana 15
4- Asignaciones / Participaciones Grupales		8%	
- Resolución Caso Mercadeo	Tema III	4%	Semana 8
- Exposición Creativa de un Tema	c/Tema	4%	Según cronograma para c/grupo
5- Talleres Presenciales de Equipos de Trabajo (4 Total - 2.5% c/u)	Temas Varios	10%	Semana 2, 4, 8, 15
6- Proyecto de Modelo de Idea de Negocio (Grupal)		30%	
- Avance I, II, III		12%	Semana 6, 9, 12
Trabajo Escrito Final		3%	Semana 14
Landing page		2%	
Video Creativo		3%	
- Exposición Trabajo Final		10%	Semana 14

- Examen final (30%):** es de Cátedra y se realiza de manera presencial en el aula correspondiente de la clase. Cualquier reposición de examen se registrará según el Art. 24 del Reglamento Académico. La inasistencia a un examen deberá justificarse de conformidad con lo establecido por la Universidad de Costa Rica. Los documentos probatorios deberán remitirse al profesor en el plazo y con la formalidad establecida en la normativa universitaria. El examen final abarcará toda la materia vista en clase.
- Exámenes Cortos Individuales (16%):** se realizarán cuatro pruebas cortas presenciales o virtuales en el entorno de clase según indique el profesor una semana antes como mínimo. Para las pruebas virtuales, se abrirán dentro de la semana de evaluación, los viernes a las 12:00md y se cerrarán de forma automática los sábados a las 11:59pm. No se reponen los exámenes cortos según lo determina el Reglamento Académico.
- Asignaciones / Participaciones Individuales (6%):**
 - Actividad #2 de la "Guía de Proyecto Idea de Negocio" (2%): Ideación y Preselección de Ideas de Negocio, utilizando la Herramienta de Excel #1: Matriz de Propuesta y Preselección de Ideas de Negocio.
 - Foro de Participación Caso de Ética y/o Responsabilidad Social (2%) en entorno de la clase.
 - Resolución de Casos de Punto de Equilibrio Financiero (2%).
- Asignaciones / Participaciones Grupales (8%):** a prepararse y presentarse en grupos de máximo 5-6 estudiantes:
 - Resolución de un Caso de Mercadeo (4%)





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





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

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

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

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

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

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

- **Taller #1 Presentaciones de Alto Impacto**
- **Taller #2 Propuesta de Valor y Modelo Lean StartUp**
- **Taller #3 Segmentación de Mercado y Ventajas Competitivas**
- **Taller #4 Ejercicios Casos de Punto de Equilibrio Financiero**

6. **Proyecto Modelo Idea de Negocio (30%):** el proyecto se elaborará en grupos de 5-6 estudiantes como máximo. Los avances, informe final, herramientas y material relacionado deben ser presentados en el **entorno de Mediación Virtual**. Los elementos a evaluar serán los siguientes:

- a) **Trabajo escrito (20%):** los estudiantes deben presentar los avances y material final de presentación en las fechas establecidas en el cronograma del curso, y según lo explicado detenidamente en la **“Guía del Proyecto de Modelo de Idea de Negocio”**.

El profesor revisará los avances y brindará sus observaciones, las cuales deben ser atendidas por los estudiantes. Cada avance tendrá un valor de 4% y se entregarán los sábados según se visualiza en el cronograma. El trabajo final consolidado tiene un valor de 3%, el “landing page” un valor del 2% y el video creativo un valor de 3% según se solicita e indica en la Guía de Negocios.





Presentación ante profesor y compañeros (10%): se realizará de forma presencial, en la fecha establecida en el cronograma y según el orden seleccionado por el profesor. El formato de presentación estará basado en el Elevator Pitch, el cual se ejemplifica y detalla en la Guía de Proyecto Idea de Negocio, en el cual los estudiantes tendrán una duración máxima de 7-8 minutos.

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

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

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

#	Criterios Evaluación	Puntaje Máximo
1	Calidad e innovación del video mostrado	10
2	Calidad de exposición (manejo adecuado del tiempo, conexión de ideas e instrucciones)	15
3	Presentación de expositores (dominio del tema, organización, claridad de expresión, seguridad)	15
4	Propuesta de valor y oportunidad de mercado (qué ventajas y estrategias se están utilizando para impactar en el mercado)	15
5	Estrategia de clientes (criterios de segmentación, targeting, posicionamiento)	10
6	Prototipo y experimentación de la viabilidad realizada al producto o servicio (atributos, funcionalidades)	10
7	Estrategias de distribución y publicidad según los canales de comunicación hacia clientes	10
8	Elementos de sostenibilidad del producto o servicio (aspectos de RSE)	5
9	Posibilidad para financiamiento según viabilidad comercial, financiera y técnica	5
10	Respuestas y/o comentarios a miembros del jurado	5
Total		100

En caso de no participación de un estudiante a la presentación, el resto del grupo debe cubrir su parte de la exposición, caso contrario, se verá afectada la nota de presentación de todos los integrantes. El estudiante que no esté presente en la exposición pierde el porcentaje respectivo.





IX. CRONOGRAMA

SEMANA	FECHA	TEMA - ACTIVIDAD
SEMANA 1	Del 11 al 17 de Agosto	- Presentación del programa del curso - Objetivos de la carrera de Dirección de Empresas y Contaduría Pública - Dinámica para conformación de equipos de trabajo para realizar el proyecto de modelo de idea de negocio
SEMANA 2	Del 18 al 24 de Agosto	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #1 - Presentaciones de Alto Impacto (recomendaciones para presentaciones y elevator pitch a desarrollar en el curso) - Explicación Nota Técnica "Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición Creativa Grupo #1: Claves para Presentaciones de Alto Impacto
SEMANA 3	Del 25 al 31 de Agosto	- Tema I: Fundamentos de Administración en Organizaciones Dinámicas - Asignación I Actividad Participativa Individual - Actividad #2 "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición Creativa Grupo #2: Impacto de las organizaciones dinámicas en el mundo empresarial actual
SEMANA 4	Del 01 al 07 de Setiembre	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #2 - Propuesta de Valor y Modelo Lean StartUp - Entrega I Actividad Participativa Individual - Actividad #2 "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Exposición Creativa Grupo #3: Ejemplos Prácticos Propuesta de Valor en Sector Empresarial - <u>Examen Corto #1 - Tema I - V05 Setiembre 12md al S06 Setiembre 11:59pm</u>
SEMANA 5	Del 08 al 14 de Setiembre	- Tema II: Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing - <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Revisión inicial Ideas de Negocio para Proyecto Final * Repaso del avance I - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 6	Del 15 al 21 de Setiembre	- Tema II: Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing - Asignación I Actividad Participativa Grupal - Caso Mercadeo - Exposición Creativa Grupo #4: Claves para un Marketing Efectivo
	S 20 de Setiembre	- Presentación Avance I - "Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 7	Del 22 al 28 de Setiembre	- Semana del Bienestar UCR 2025 - <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Feedback I avance: enfoque en propuesta de valor * Prototipado idea de negocio * Introducción del avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 8	Del 29 de Setiembre al 05 de Octubre	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #3 - Segmentación de Mercado y Ventajas Competitivas (Potenciar Idea de Negocio con Tendencias Actuales del Mercadeo) - Entrega I Actividad Participativa Grupal - Caso Mercadeo - <u>Examen Corto #2 - Tema II - V03 Octubre 12md al S04 Octubre 11:59pm</u>





SEMANA	FECHA	TEMA - ACTIVIDAD
SEMANA 9	Del 06 al 12 de Octubre	- Tema III: Ecosistema Empresarial Actual y su vínculo con la Ética y RSE: Enfoque en Emprendedurismo y Pymes - Repaso del avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Asignación II Actividad Participativa Individual - Foro Participación Caso de Ética y/o Responsabilidad Social - Exposición Creativa Grupo #5: Ejemplos Prácticos de Emprendedurismo (casos de éxito o fracaso)
	S 11 de Octubre	- Presentación Avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 10	Del 13 al 19 de Octubre	- Tema III: Ecosistema Empresarial Actual y su vínculo con la Ética y RSE: Enfoque en Ética y RSE - Exposición Creativa Grupo #6: Ejemplos Prácticos de Ética Empresarial o RS en Costa Rica (fortalezas y ventajas) - Entrega II Actividad Participativa Individual - Foro Participación Caso de Ética y/o Responsabilidad Social - K14 Octubre 9pm al S18 Octubre 11:59pm
SEMANA 11	Del 20 al 26 de Octubre	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Enfoque Punto Equilibrio - Introducción del Avance III - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - <u>Examen Corto #3 - Tema III - V24 Octubre 12md al S25 Octubre 11:59pm</u>
SEMANA 12	Del 27 de Octubre al 02 de Noviembre	- <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Revisión de avances y trabajo grupal con profesor * Repaso del avance III - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
	S 01 de Noviembre	- Presentación Avance III - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 13	Del 03 al 09 de Noviembre	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Asignación III Actividad Participativa Individual - Casos de Punto de Equilibrio Financiero - <u>Examen Corto #4 - Tema IV - V07 Noviembre 12md al S08 Noviembre 11:59pm</u>
SEMANA 14	L 10 de Noviembre	- Entrega Material Audiovisual para Exposiciones del Proyecto de Modelo de Idea de Negocio
	Del 10 al 16 de Noviembre	- <u>Semana de Elevator Pitch de Alto Impacto - Proyecto de Modelo de Idea de Negocio</u>
	S 15 de Noviembre	- Presentación Trabajo Escrito - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 15	Del 17 al 23 de Noviembre	- Taller Presencial de Equipos de Trabajo #4 - Ejercicios Casos de Punto de Equilibrio Financiero - Repaso Examen Final - Entrega III Actividad Participativa Individual - Casos de Punto de Equilibrio Financiero
SEMANA 16	Del 24 al 30 de Noviembre	- <u>Examen Final de Cátedra - Presencial Martes 25 Noviembre 7pm (Aula Clase)</u>
SEMANA 17	Del 01 al 07 de Diciembre	- <u>Examen de Reposición - Presencial Martes 02 Diciembre 7pm (Aula Clase)</u> - Entrega Notas Examen Final - Entrega de Promedios Finales Preliminares
SEMANA 18	Del 08 al 14 de Diciembre	- <u>Examen de Ampliación - Presencial Martes 09 Diciembre 7pm (Aula Clase)</u>





X. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía principal:

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

Enlaces sugeridos para talleres prácticos en clase:

- Video Elevator Pitch ¡Tienes 20 segundos!: https://www.youtube.com/watch?v=i8OD_r5QUbQ
- Video One of the Greatest Speeches Ever | Steve Jobs: <https://www.youtube.com/watch?v=Tuw8hxrFBH8>
- Video Domina tus miedos al hablar en público: <https://www.youtube.com/watch?v=1YMnr0IE60I>
- Video Método Lean Startup: <https://www.youtube.com/watch?v=I9ET1WqRvSQ>
- Video ¿Qué Es El Método Lean Startup?: <https://www.youtube.com/watch?v=JQBWOZ32eJ4>
- Video What is STP Marketing: <https://www.youtube.com/watch?v=X2BcjljR4UM>
- Video The 4 Ps of The Marketing Mix Simplified: <https://www.youtube.com/watch?v=Mco8vBAwOmA>

