



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 I CICLO 2026

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 Rodrigo Facio y Bajo Virtual en Sedes según se detalla en el apartado II		
Horas de teoría:	1 horas	Horas de laboratorio:	0 horas
		Horas de práctica:	2 horas

II. PROFESORES DEL CURSO

GR	DOCENTE	HORARIO	AULA	MODALIDAD
SEDE RODRIGO FACIO				
1	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	K: 07 a 09:50	115 CE	PRESENCIAL
2	CASTRO ESQUIVEL ISAAC	K: 07 a 09:50	124 CE	PRESENCIAL
3	VALVERDE CHACON TATIANA	K: 07 a 09:50	126 CE	PRESENCIAL
4	SANCHEZ MORA KAROL	K:10 a 12:50	124 CE	PRESENCIAL
5	ARGUEDAS CAMACHO MANRIQUE	K:10 a 12:50	126 CE	PRESENCIAL
6	ACUÑA ROJAS ILIANA	K:10 a 12:50	115 CE	PRESENCIAL
7	RIVERA ALVAREZ SUSANA	K:13 a 15:50	115 CE	PRESENCIAL
8	AGUILAR SEGURA PERCIVAL	K: 16 a 18:50	128 CE	PRESENCIAL
9	ACUÑA ROJAS ILIANA	K: 16 a 18:50	142 CE	PRESENCIAL
10	PERALTA ROJAS CATALINA	K: 17 a 19:50	440 CE	PRESENCIAL
11	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	K: 19 a 21:50	115 CE	PRESENCIAL
12	MARTINEZ CHACÓN MARIELA	K: 19 a 21:50	240 CE	PRESENCIAL
13	JIMENEZ MORALES ROGER	K: 19 a 21:50	142 CE	PRESENCIAL
14	ALVARADO CHAN ALEJANDRO	K: 19 a 21:50	441 CE	PRESENCIAL





RECINTO CARIBE (CP)				
1	VALVERDE ROJAS ROCIO	L: 17 a 19:50		PRESENCIAL
2	ARIAS CORELLA OMAR	M: 17 a 19:50		PRESENCIAL
RECINTO CARIBE (DN)				
1	VALVERDE ROJAS ROCIO	L: 09 a 11:50		PRESENCIAL
2	ROJAS FERNANDEZ EDUARDO	K: 14 a 16:50		PRESENCIAL
RECINTO PACIFICO				
1	ABARCA HERNÁNDEZ ORIOSTER	M: 13 a 15:50		BAJO VIRTUAL
2	COUSIN BRENES KATHIA	M: 09 a 11:50		BAJO VIRTUAL
RECINTO GUANACASTE				
1	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	L: 09 a 11:50		PRESENCIAL
2	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	L: 13 a 15:50		PRESENCIAL
RECINTO OCCIDENTE				
1	MURILLO MÉNDEZ VIVIAN	K: 09 a 11:50		BAJO VIRTUAL
RECINTO OCCIDENTE - GRECIA				
1	MURILLO MÉNDEZ VIVIAN	V: 09 a 11:50		BAJO VIRTUAL
RECINTO TURRIALBA				
1	CEDEÑO RAMIREZ ANDREA	M: 09 a 11:50		PRESENCIAL
RECINTO PARAISO				
1	GOMEZ LEIVA SHIRLEY CECILIA	K: 13 a 15:50		PRESENCIAL
RECINTO GUAPILES				
1	ARGUEDAS ULLOA ARIEL	J: 16 a 18:50		PRESENCIAL

Además de las horas lectivas del curso, el profesor estará disponible para atender consultas a los estudiantes en el horario de atención indicado en el apartado XI de este programa.

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 la 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 innovadora y con una propuesta de valor diferenciada.





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 y asertivas 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. Prototipar productos o servicios innovadores para el mercado actual mediante la presentación de un proyecto sobre una idea de negocios con impacto social y ético
4. Analizar los fundamentos básicos del proceso administrativo mediante el análisis de modelos de gestión modernos que contextualicen las habilidades y competencias del administrador moderno
5. Aplicar los fundamentos de la mezcla de marketing actual para segmentar y posicionar un producto o servicio impactando en la diferenciación y valor agregado hacia el cliente final
6. Aplicar principios de ética y responsabilidad social en el análisis y resolución de casos prácticos relacionados con el entorno empresarial actual
7. 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

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 y coordinación empresarial
- 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 Empresarial Actual: Ética y Responsabilidad Social en Acción: aplicación de casos prácticos reales sobre la gestión de la ética y responsabilidad social en las empresas

- 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 “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”

Tema V. Ecosistema Empresarial Actual: Vínculo con el Emprendedurismo y Pymes: perfil de emprendedores actuales, su relación con las pequeñas empresas y su importancia y repercusión actual y futura en el país.





- 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
- Principales diferencias entre empresas con y sin fines de lucro
- Rol del gobierno en el ecosistema emprendedor

Lecturas:

- Nota Técnica “Ecosistema Emprendedor en Costa Rica”

VII. ASPECTOS METODOLÓGICOS

- El curso se impartirá bajo la modalidad presencial (excepto en sedes según Guía Horaria específica), 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.
- 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.
- 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 asigne 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.
- 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.
- 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 harán de forma virtual en el entorno de Cátedra (más detalles en el apartado sobre el sistema de evaluación).
- Se implementará el uso de la nueva plataforma oficial **Mediación Virtual de Cátedra**, 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. Cada profesor puede complementar con su entorno específico de clase.
- En el entorno de Cátedra los estudiantes deberán realizar los exámenes cortos, presentar los entregables relacionados con el proyecto de modelo de idea de negocios (junto con el informe final de Generación E), el foro de mercadeo y asignaciones individuales o grupales correspondientes. Si se





presenta una entrega adicional por el profesor, será entregado en el entorno de cada docente previa comunicación.

- h. Para la matrícula en el entorno de Cátedra, los profesores se encargarán de las inscripciones según la sede, grupo y profesor asignado de acuerdo con las listas de clase, y es responsabilidad del estudiante validar la inclusión correcta según el grupo matriculado.
- i. 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. Se seleccionarán dos proyectos por aula, para ser expuestos en la actividad “Generación E”, la cual es parte del proyecto “Emprender e Innovar EAN-UCR”, de la Escuela de Administración de Negocios.
- j. Cada entregable grupal que se desarrolle en el semestre, debe contener una evaluación del grupo hacia cada integrante, en donde en escala de 1-10, evalúen la participación, involucramiento y calidad de trabajo de cada uno, en forma proporcional a su aporte individual al trabajo grupal tanto de la parte escrita o presentación según corresponda. Para tal objetivo, el coordinador del grupo presentará la nota en un cuadro con el nombre y firma de cada integrante del grupo. Un ejemplo de la tabla de evaluación sería la siguiente (cada profesor puede adaptarla manteniendo la esencia de ambas notas):

#GRUPO	ESTUDIANTE	NOTA INDIVIDUAL	NOTA DEL GRUPO	FIRMA
#1		10	10	
		10	10	
		10	10	
		10	10	
		10	10	

* Nota Individual: es la nota que cada miembro individualmente se asigna con base en la percepción de su trabajo

* Nota del Grupo: es la nota que el grupo le asigna al estudiante con base en la percepción de su trabajo individual y como equipo

- k. 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.
- l. Las consultas sobre el promedio final deben ser presentadas al profesor adjuntando los comprobantes 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 Costa Rica.

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, mediante la aplicación de la rúbrica de evaluación cualitativa.





VIII. SISTEMA DE EVALUACIÓN

RUBRO	CONTENIDO	PORCENTAJE	FECHA
1- Examen Final	Tema I al V	30%	Semana 16 - Sábado 27 Junio 9am
2- Exámenes Cortos Individuales (3 Total - 4% c/u)	Temas I, IV, V	12%	Semana 5 - 13 - 14
3- Asignaciones Individuales		10%	
- Actividad #2 "Guía de Proyecto Idea de Negocio"	Guía Negocio	2%	Semana 3
- Foro Mercadeo	Tema III	3%	Semana 6 a 8
- Resolución Casos de Punto de Equilibrio Financiero	Tema IV	2%	Semana 15
- Participación y actividades en clase		3%	Semana 15
4- Asignación Grupal - Exposición Creativa de un Tema	c/Tema	6%	Según cronograma para c/grupo
5- Talleres Presenciales de Equipos de Trabajo (4 Total - 3% c/u)	Temas Varios	12%	Semana 2, 5, 8, 13
6- Proyecto de Modelo de Idea de Negocio		30%	
- Avance I y II (Grupal)		4% c/u	Semana 8, 10
Trabajo Escrito Final Landing Page Video Creativo PPT o Material Visual Exposición		6%	Semana 12
- Exposición Trabajo Final (Grupal)		10%	
- Reporte y asistencia actividad "Generación E 2026" (Individual)		6%	Semana 15

- Examen final (30%):** el examen es de **Cátedra** y se realizará de manera presencial en aulas asignadas y comunicadas oportunamente por el profesor. 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 respectivo profesor con copia al Coordinador de la Cátedra (luis.barrantesardon@ucr.ac.cr) en el plazo y con la formalidad establecida en la normativa universitaria. El examen final abarcará toda la materia vista en clase (Tema I al V).
- Exámenes Cortos Individuales (12%):** se realizarán tres pruebas cortas virtuales por medio del entorno de **Mediación Virtual de la Cátedra** según el cronograma de la sección IX. Las pruebas se abrirán los viernes a las 12:00md y se cerrarán de forma automática los sábados a las 11:59pm, y el tiempo comienza a correr según la duración de cada prueba en el momento que inicia el estudiante la prueba. No se reponen los exámenes cortos según lo determina el Reglamento Académico.
- Asignaciones Individuales (10%) - Se presentan en el entorno de Mediación Virtual de la Cátedra:**
 - 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 mercadeo (3%): estará abierto desde la semana 6 (lunes 7am) a la semana 8 (domingo 11:59pm), considerando la participación efectiva según las instrucciones brindadas en el foro.
 - Resolución de Mini Casos de Punto de Equilibrio Financiero (2%). Ejercicios por responder en el entorno de cátedra según lo visto en clase.
 - Participación y actividades en clase (3%). Cualquier tipo de participación, asistencia, foros adicionales o asignaciones enviadas por cada profesor. Estas se deben entregar en el entorno de mediación de cada profesor o según se coordine previamente.
4. **Asignación Grupal – Exposición Creativa de un Tema (6%):** a prepararse y presentarse en grupos de máximo 5-6 estudiantes (mismos grupos del proyecto idea de negocios u otros según determine el profesor). Se entregan en el entorno de Mediación Virtual de Cátedra.
- 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 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.
 - 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.
 - 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.
 - El grupo de estudiantes solo entregan el material visual de presentación en el programa preferido, no deben realizar un trabajo escrito adicional. Los rubros de evaluación se les indica en las instrucciones del trabajo con cada tema asignado según profesor:

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	Claves para un Marketing Efectivo - Tendencias del Marketing
5	Ejemplos Prácticos de Aplicación Efectiva 4P's y/o segmentación de mercado STP
6	Ejemplos Prácticos de Ética Empresarial o RS en Costa Rica (fortalezas y ventajas)
7	Ejemplos Prácticos de Emprendedurismo (casos de éxito o fracaso)

Por ningún motivo se repondrán actividades sincrónicas o asincrónicas individuales o grupales 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.

Cada profesor determinará la dinámica correspondiente, buscando enfatizar en la participación del estudiante mediante simulaciones, casos, participaciones, y donde se pueden abrir 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 3%, 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 (informe de Generación E) deben ser presentados en el **entorno de Mediación Virtual de la Cátedra**. Los elementos a evaluar serán los siguientes:

- a) **Trabajo escrito (14%):** 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”**.

Los profesores revisarán los avances y brindarán 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 escrito consolidado, más el “landing page” que se solicita en la Guía, junto con el video creativo y el material visual de presentación tendrán un valor del 6%.

- b) **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 para cada grupo. 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 minutos.

Los rubros de evaluación e instrucciones de la presentación se detallarán en dicha Guía. 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 todos los integrantes. Sin detrimento de lo anterior, el estudiante que no esté presente en la exposición pierde el porcentaje respectivo.

- c) Informe y participación Semana sobre Emprendimiento y la Innovación - Generación E (6%): participación obligatoria y asistencia viernes 19 de junio para estudiantes de sede Rodrigo Facio. Para el resto de las sedes, se toma la participación en las miniferias de innovación, eventos propios de la semana de emprendimiento e innovación de la cátedra o de la sede respectivamente.

“Generación E”: una vez realizadas las exposiciones finales del Modelo de Idea de Negocio, se seleccionan dos proyectos por grupo, los cuales presentarán su idea en la semana de Generación E. La selección la realiza el profesor en conjunto con los estudiantes, con base en la presentación que se realice de cada proyecto y los criterios de selección establecidos.

Los profesores deberán revisar que los proyectos seleccionados se diferencien respecto a las ideas presentadas en Generación E en años anteriores y en el presente ciclo lectivo, es decir que, en el caso de ideas similares, estas deben tener un valor agregado sustancial diferenciador entre sí.

Para los grupos participantes de Generación E, tendrán el puntaje total **si entregan y cumplen con los requisitos de presentación necesarios según el reglamento de dicha actividad.**

Para estudiantes cuyo grupo no participe como expositor en “Generación E” debe entregar un reporte que haga constar su participación virtual y presencial en la semana de emprendimiento e innovación. Las instrucciones estarán en el Entorno de Cátedra.





IX. CRONOGRAMA

SEMANA	FECHA	TEMA - ACTIVIDAD
SEMANA 1	Del 09 al 15 de Marzo	- 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 16 al 22 de Marzo	- <u>Taller Presencial de Equipos de Trabajo #1:</u> a) Presentaciones de Alto Impacto b) Recomendaciones para presentaciones y elevator pitch a desarrollar en el curso * <u>Explicación Nota Técnica "Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"</u> - Asignación Individual: Propuesta de Ideas preliminares de negocio (Actividad #2 "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio") - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #1: Claves para Presentaciones de Alto Impacto
SEMANA 3	Del 23 al 29 de Marzo	- Tema I: Fundamentos de Administración en Organizaciones Dinámicas - Entrega Asignación Individual: Actividad #2 "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio" - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #2: Impacto de las organizaciones dinámicas en el mundo empresarial actual
SEMANA 4	Del 30 de Marzo al 05 de Abril	- Semana Santa
SEMANA 5	Del 06 al 12 de Abril	- <u>Taller Presencial de Equipos de Trabajo #2:</u> a) Propuesta de Valor y Modelo Lean StartUp para ideas seleccionadas por grupo b) Revisión de propuestas de valor para cada idea de negocio - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #3: Ejemplos Prácticos Propuesta de Valor en Sector Empresarial - Examen Corto #1 - Tema I - V10 12md al S11 11:59pm
SEMANA 6	Del 13 al 19 de Abril	- Tema II: Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing - Apertura Foro de Mercadeo: Tendencias y Retos Actuales - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #4: Claves para un Marketing Efectivo - Tendencias del Marketing * <u>Definición de Ideas de Negocio para Proyecto Final</u>
SEMANA 7	Del 20 al 26 de Abril	- Semana Universitaria - Tema II: Desarrollando una Ventaja Competitiva de Marketing * <u>Repaso del Avance I - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"</u>
SEMANA 8	Del 27 de Abril al 03 de Mayo	- <u>Taller Presencial de Equipos de Trabajo #3:</u> a) Segmentación de Mercado y Ventajas Competitivas b) Potenciar Idea de Negocio con Tendencias Actuales de segmentación mercado c) Revisión de prototipos Avance I - Cierre Foro de Mercadeo: Tendencias y Retos Actuales (máx 28 abril 11:59pm) - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #5: Ejemplos Prácticos de Aplicación Efectiva 4P's y/o segmentaciones de mercado STP
	02 de Mayo	- Presentación Avance I - "Guía de Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 9	Del 04 al 10 de Mayo	- Tema III: Ecosistema Empresarial Actual: Ética y RS en acción * <u>Repaso del avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"</u> - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #6: Ejemplos Prácticos de Ética Empresarial o RS en Costa Rica (fortalezas y ventajas)





SEMANA	FECHA	TEMA - ACTIVIDAD
SEMANA 10	Del 11 al 17 de Mayo	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Enfoque Punto Equilibrio - Repaso de posibles costos y fuentes de ingreso para Avance II
	S 16 de Mayo	- Presentación Avance II - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 11	Del 18 al 24 Mayo	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Asignación Individual: Casos de Punto de Equilibrio Financiero - <i>Sección Presencial de Trabajo - Guía de Negocio:</i> * Revisión de avances y trabajo grupal con profesor * Preparación para semana de exposiciones y revisión material audiovisual
	L 25 de Mayo	- Entrega Material Audiovisual para Exposiciones del Proyecto de Modelo de Idea de Negocio máx 11:59pm
SEMANA 12	Del 25 al 31 de Mayo	- <u>Semana de Elevator Pitch de Alto Impacto - Proyecto de Modelo de Idea de Negocio</u>
	S 30 de Mayo	- Presentación Trabajo Escrito - "Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio"
SEMANA 13	Del 01 al 07 de Junio	- Tema IV: Fundamentos Financieros en los Negocios - Finalización - Taller Presencial de Equipos de Trabajo #4: a) Ejercicios Casos de Punto de Equilibrio Financiero - Entrega Asignación Individual: Casos de Punto de Equilibrio Financiero - Examen Corto #2 - Tema IV - V05 12md al S06 11:59pm
	Del 08 al 14 de Junio	- Tema V: Ecosistema Empresarial Actual: Vínculo con el emprendedurismo y Pymes - Entrega Grupal - Exposición Creativa Grupo #7: Ejemplos Prácticos de Emprendedurismo (casos de éxito o fracaso) - Guía y apoyo para grupos participantes de "Generación E" - Revisión de pendientes e instrucciones Semana del Emprendimiento y la Innovación "Generación E 2026" - Examen Corto #3 - Temas III y V - V12 12md al S13 11:59pm
SEMANA 14	Del 15 al 21 de Junio	- Semana del Emprendimiento y la Innovación "Generación E 2026" - Actividades virtuales y presenciales, charlas sobre emprendimiento y competencias de ideas de negocio *Gran Final Presencial Generación E Viernes 19 de Junio ** Reporte actividad "Generación E 2026" - Entrega Max 21 de Junio 11:59pm
	Del 22 al 28 de Junio	- Repaso y práctica para Examen Final de Cátedra
SEMANA 15	S 27 de Junio	- Examen Final de Cátedra - Presencial Sábado 27 de Junio 9am
	Del 29 de Junio al 05 de Julio	- Entrega primer paquete de notas preliminares (posibilidades de ampliación). - Se coordina con los estudiantes la entrega de exámenes calificados.
SEMANA 16	04 de Julio	- Examen de Reposición - Presencial Sábado 04 de Julio 9am - Entrega de Promedios Finales (se informa día máximo estudiantes de ampliación)
	11 de Julio	- Examen de Ampliación - Presencial Sábado 11 de Julio 9am - Entrega Notas Finales





X. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía principal:

- Masis, Paul. Fundamentos de la Administración en Organizaciones Dinámicas. Nota técnica, 2026
- Sánchez, Karol y Barrantes, Luis. Creando Valor Mediante Estrategias Modernas de Marketing. Nota Técnica, 2026
- Peralta, Catalina. Ética y Responsabilidad Social Aplicada en los Negocios. Nota técnica, 2026
- Granados, Jorge. Fundamentos Financieros en los Negocios. Nota Técnica, 2026
- Arguedas, Ariel. Ecosistema Emprendedor en Costa Rica. Nota Técnica, 2026
- Sánchez, Karol, Masis, Paul y Barrantes, Luis. Guía para Proyecto de Modelo de Idea de Negocio. Nota Técnica, 2026

Enlaces sugeridos para talleres prácticos en clase:

- **Taller #1 Presentaciones de Alto Impacto**
 - o Video Elevator Pitch ¡Tienes 20 segundos!: https://www.youtube.com/watch?v=i8OD_r5QUbQ
 - o Video One of the Greatest Speeches Ever | Steve Jobs: <https://www.youtube.com/watch?v=Tuw8hxrFBH8>
 - o Video Domina tus miedos al hablar en público: <https://www.youtube.com/watch?v=1YMnr0IE60I>
- **Taller #2 Propuesta de Valor y Modelo Lean StartUp**
 - o Video Método Lean Startup: <https://www.youtube.com/watch?v=I9ET1WqRvSQ>
 - o Video ¿Qué Es El Método Lean Startup?: <https://www.youtube.com/watch?v=JQBWOZ32eJ4>
- **Taller #3 Segmentación de Mercado y Ventajas Competitivas** (Potenciar Idea de Negocio con Tendencias Actuales del Mercadeo)
 - o Video What is STP Marketing: <https://www.youtube.com/watch?v=X2BcIjR4UM>
 - o Video The 4 Ps of The Marketing Mix Simplified: <https://www.youtube.com/watch?v=Mco8vBAwOma>
- **Taller #4 Ejercicios Casos de Punto de Equilibrio Financiero**





XI. INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL PROFESOR Y HORARIO DE ATENCIÓN DE CONSULTAS

GR	DOCENTE	CORREO	CONSULTA
SEDE RODRIGO FACIO			
1	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	luis.barrantesardon@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
2	CASTRO ESQUIVEL ISAAC	issac.castro@ucr.ac.cr	L: 15 a 16:30
3	VALVERDE CHACON TATIANA	tatiana.valverde@ucr.ac.cr	K: 18 a 19:30
4	SANCHEZ MORA KAROL	karol.sanchezmora@ucr.ac.cr	K: 14 a 15:30
5	ARGUEDAS CAMACHO MANRIQUE	manrique.arguedas@ucr.ac.cr	K: 8:30 a 10
6	ACUÑA ROJAS ILIANA	iliana.acuna@ucr.ac.cr	K: 14 a 15:30
7	RIVERA ALVAREZ SUSANA	susana.riveraalvarez@ucr.ac.cr	K: 16 a 17:30
8	AGUILAR SEGURA PERCIVAL	percival.aguilard@ucr.ac.cr	K: 14:30 a 16
9	ACUÑA ROJAS ILIANA	iliana.acuna@ucr.ac.cr	M: 13:30 a 15
10	PERALTA ROJAS CATALINA	ana.peralta@ucr.ac.cr	M: 16:30 a 18
11	BARRANTES ARDON LUIS DIEGO	luis.barrantesardon@ucr.ac.cr	M: 18:30 a 20
12	MASIS SOLANO PAUL	paul.masis@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
13	JIMENEZ MORALES ROGER	roger.jimenez@ucr.ac.cr	K: 17:30 a 19
14	ALVARADO CHAN ALEJANDRO	alejandro.alvaradochan@ucr.ac.cr	J: 19 a 20:30
15	0	0	0

RECINTO CARIBE (CP)			
1	VALVERDE ROJAS ROCIO	rocio.valverderojas@ucr.ac.cr	K: 18:30 a 20
2	ARIAS CORELLA OMAR	omar.ariascorella@ucr.ac.cr	M: 15 a 16:30
RECINTO CARIBE (DN)			
3	VALVERDE ROJAS ROCIO	rocio.valverderojas@ucr.ac.cr	M: 08 a 09:30
4	ROJAS FERNANDEZ EDUARDO	eduardo.rojasfernandez@ucr.ac.cr	V: 17 a 18:30
RECINTO PACIFICO			
1	ABARCA HERNÁNDEZ ORIESTER	oriester.abarca@ucr.ac.cr	M: 10 a 11:30
2	COUSIN BRENES KATHIA	katia.cousin@ucr.ac.cr	M: 08 a 09:30
RECINTO GUANACASTE			
1	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	luis.bermudez@ucr.ac.cr	K: 09 a 10:30
2	BERMUDEZ CARRILLO LUIS ALBERTO	luis.bermudez@ucr.ac.cr	K: 10:30 a 12
RECINTO OCCIDENTE			
1	MURILLO MÉNDEZ VIVIAN	vivian.murillomendez@ucr.ac.cr	K: 15 a 16:30
RECINTO OCCIDENTE			
1	MURILLO MÉNDEZ VIVIAN	vivian.murillomendez@ucr.ac.cr	V: 07:30 a 09
RECINTO TURRIALBA			
1	CEDEÑO RAMIREZ ANDREA	andrea.cedenoramirez@ucr.ac.cr	M: 13 a 14:30
RECINTO PARAISO			
1	GOMEZ LEIVA SHIRLEY CECILIA	shirley.gomez@ucr.ac.cr	K: 19 a 20:30
RECINTO GUAPILES			
1	ARGUEDAS ULLOA ARIEL	ariel.arguedas@ucr.ac.cr	J: 14 a 15:30

- (1) A solicitud del estudiante, el profesor podrá atender consultas según la hora, el día y el medio autorizado para cada caso particular, dentro del marco de la normativa de la Universidad de Costa Rica

