

Programa del curso AE-4208

Desarrollo de Emprendedores

Escuela de Administración de Empresas

I parte: Aspectos relativos al plan de estudios

1 Datos generales

Nombre del curso:	Desarrollo de Emprendedores
Código:	AE-4208
Tipo de curso:	Teórico Práctico
Electivo o no:	Según cada carrera
Nº de créditos:	4
Nº horas de clase por semana:	4
Nº horas extra clase por semana:	4
% de las áreas curriculares:	
Ubicación en el plan de estudios:	Según cada carrera
Requisitos:	Según cada carrera
Correquisitos:	Según carrera
El curso es requisito de:	Según cada carrera
Asistencia:	Obligatoria
Suficiencia:	No
Posibilidad de reconocimiento:	Si es susceptible de ser reconocido
Vigencia del programa:	Vigente a partir de enero del 2019

Última aprobación en Consejo de Escuela A.E: Sesión No.12-2019 del 24 de junio 2019

2 Descripción general

El concepto de Espíritu Emprendedor, entendido como un proceso permanente, consiste en detectar oportunidades y organizar recursos para su aprovechamiento, buscando con ello un beneficio económico, social, ambiental o de cualquier otra índole para sí mismo o para otros, está en boga en muchos países y en Costa Rica es cada vez más mencionado por diversos círculos económicos, políticos y sociales. En este sentido, el Instituto Tecnológico de Costa Rica se ha preocupado por inculcar una mentalidad emprendedora entre su población de influencia, que les permita a dichas personas detectar esas oportunidades y esforzarse por alcanzarlas. En función de lo anterior se presenta el curso de Desarrollo del Espíritu Emprendedor.

Este es un curso de servicio que se oferta desde la Escuela de Administración de Empresas para el resto de las carreras del TEC. Este curso se implementó a partir de la necesidad de desarrollar habilidades emprendedoras para el desempeño de los futuros profesionales en sus respectivas áreas. Aparte de los conocimientos generados, el curso desarrolla en los estudiantes valores, actitudes, habilidades como el trabajo en equipo, la creatividad, el liderazgo, incorporando en sus propuestas emprendedoras la innovación y el uso de tecnologías. Además, los estudiantes conocerán lo referente a las actividades previas al lanzamiento de la empresa, componentes del plan de negocios, el ambiente empresarial y los requisitos u obligaciones para instaurar una nueva empresa.

Los mecanismos de atención de las necesidades educativas especiales se refieren al DOP institucional, quien es el responsable de señalar los lineamientos a seguir de acuerdo con las características que presente cada estudiante.

3 Objetivo General

Al finalizar el curso el estudiante estará en capacidad de desarrollar las habilidades, actitudes, destrezas y talentos que incrementen el potencial emprendedor, reflejadas en la propuesta de un proyecto empresarial innovador.

Objetivos

Específicos

1. Identificar los factores de personalidad y de acción que caracterizan el perfil de las personas emprendedoras.
2. Aplicar la conducta emprendedora para la fijación de metas, la creatividad, la generación y la evaluación de ideas de negocios que incorporen la innovación y la tecnología.

3. Analizar el papel preponderante que desempeña la pequeña y mediana empresa (PYME) en el desarrollo económico de un país.

4. Elaborar una propuesta de un proyecto empresarial utilizando mecanismo de evaluación previos al lanzamiento de una empresa en el contexto costarricense.

5. Distinguir los procedimientos requeridos y los mecanismos de apoyo disponibles para la apertura de una empresa en el contexto nacional.

Objetivo(s) del curso	Atributo(s) correspondiente(s)	Nivel de desarrollo de cada atributo que se planea alcanzar: Inicial - I, intermedio - M o avanzado - A
1,2,4	TE (trabajo en equipo)	A

4 Contenidos

Unidad	Objetivos	Temas
1. Fomento del espíritu Emprendedor	<p>a. Identificar los factores de personalidad y de acción que distinguen a los emprendedores.</p> <p>b. Incrementar el desarrollo de talentos y habilidades de conducta emprendedora como fijación de metas, creatividad, generación y evaluación de ideas de negocios.</p> <p>c. Implementar criterios para la evaluación preliminar de ideas de negocio.</p>	<p>1.1 Fijación de metas personales</p> <p>1.2 Introducción a la teoría de emprendedores</p> <p>1.3 Tipos de emprendedores.</p> <p>1.4 Características personales de los emprendedores</p> <p>1.5 Actitudes emprendedoras</p> <p>1.6 La ética en los negocios</p> <p>1.7 Habilidades blandas</p> <p>1.8 Habilidades duras</p> <p>1.9 Tipos de emprendimiento (emprendimiento</p>

		<p>social, emprendimiento empresarial y otros).</p> <p>1.10 El proceso creativo y herramientas para la innovación</p> <p>1.11 La innovación</p> <p>1.12 Tipos de innovación</p> <p>1.13 Generación y evaluación de ideas u oportunidades de negocio</p> <p>1.14 Evaluación de las ideas de negocio</p>
<p>2. Las micro, pequeñas y medianas empresas y su relación con el desarrollo económico</p>	<p>Valorar el papel que desempeña la pequeña y mediana empresa (PYME) en el desarrollo económico de un país.</p> <p>Conocer las tecnologías que permiten nuevos mercados a las PYME y las formas de constitución de una empresa.</p>	<p>2.1 Concepto de micro, pequeña, mediana y gran empresa</p> <p>2.2 Tipos de empresa: Industrial, comercial, de servicios, entre otras.</p> <p>2.3 Creación de mipymes ecosostenibles</p> <p>2.4 Concepto de desarrollo económico y su vinculación con las MIPYME</p> <p>2.5 Importancia de las MIPYME</p> <p>2.6 Ventajas y desventajas de las MIPYME</p> <p>2.7 Principales retos de las MIPYME</p> <p>2.8 Tecnologías emergentes para las MIPYME</p>

		2.9 Formas de constitución para las MIPYME
3. El plan de negocios y el rol del empresario	Identificar los principales componentes de un plan de negocios.	3.1 Concepto plan de negocios 3.2 Importancia de su elaboración 3.3 Metodología para la elaboración 3.4 La función de estrategia (Diseño del elemento diferenciador, Análisis del macro-entorno, Modelado del negocio). 3.5 La función de mercadotecnia (Validación del producto o servicio, Perfil del cliente, Propuesta de valor, Determinación de la demanda). 3.6 La función de producción (Inversión inicial) 3.7 La función de organización y de recursos humanos 3.8 La función legal y responsabilidades sociales 3.9 La función financiera (Fuentes de financiamiento) 3.10 Roles del emprendedor empresario

		<p>3.11 Habilidades requeridas para dirigir empresas</p> <p>3.12 Técnicas de presentación de proyectos y ventas</p>
<p>4. Proceso de creación de empresas y mecanismos de apoyo en nuestro país</p>	<p>Conocer la legislación concerniente a la creación de empresas, las instituciones de apoyo y de financiamiento para PYME.</p>	<p>4.1 Trámites legales requeridos para abrir una empresa</p> <p>4.2 Trámites tributarios requeridos para abrir una empresa</p> <p>4.3 Alternativas de financiamiento para nuevas empresas</p> <p>4.4 Alternativas de protección de derechos de autor para una nueva empresa</p> <p>4.5 Proceso de incubación de empresas y otros mecanismos de apoyo</p>

II parte: Aspectos operativos

5 Metodología de enseñanza y aprendizaje

Este es un curso de naturaleza teórico-práctica. El método a utilizar incluye clases magistrales, análisis de casos, investigación, intercambio de opiniones, trabajo en equipo, exposiciones de estudiantes y dinámicas. El papel del docente es de facilitador pues se pretende trabajar en un ambiente que permita el acercamiento hacia el constructivismo; siempre orientado al cumplimiento de los objetivos del curso.

El papel del estudiante es de protagonista activo en la construcción del conocimiento a través de las diferentes herramientas de enseñanza-aprendizaje pues la metodología está orientada a promover y facilitar una participación e interacción dinámica, entre los participantes y el conocimiento, entre éstos y el profesor, para el logro de aprendizajes significativos.

El trabajo extra-clase está orientado a las actividades de investigación necesarias para desarrollar las actividades y estrategias planteadas. Todas las demás actividades se desarrollan en tiempo de clase. Se plantea de manera balanceada el aprendizaje individual y cooperativo.

Los recursos necesarios en clase para el desarrollo de las actividades son: computadora, proyector, audio, uso de internet y dispositivos móviles. Adicionalmente, se necesitan materiales didácticos específicos para el desarrollo de ideas y uso de plantillas de modelo de negocios como: papel, cartulina, marcadores, post-it, entre otros.

6 Evaluación

En este curso se aplican dos exámenes parciales, uno de tipo teórico-individual a través del cual los estudiantes aplicarán los conceptos estudiados en las unidades 1 y 3. Otro examen de tipo práctico-grupal, donde los estudiantes aplican habilidades emprendedoras.

Trabajos cortos individuales o grupales: Estos trabajos son informes o exposiciones que los estudiantes presentan en forma individual o grupal para la aplicación de conceptos estudiados, tales como: análisis de casos, foros, películas, ensayos, investigaciones, análisis de lecturas y cualquiera otra dinámica que permita al estudiante interiorizar los temas estudiados.

Proyecto final: Propuesta de Idea de Negocio, consta de un informe escrito, avances y exposición final, que se realizará, en forma grupal, a través del cual los estudiantes podrán establecer las bases para la puesta en marcha de un proyecto emprendedor.

Rubros de evaluación

Examen parcial práctico grupal	15%
Examen parcial práctico grupal	15%
Trabajos cortos individuales, grupales	40%

Proyecto Final: informe escrito, avances y exposición	30%
Total	100%

7 Bibliografía

Obligatoria

Poveda, J. M., (2019) 1° ed. ¿Cómo alcanzar tu sueño emprendedor?

Leiva, J. C., compilador. (2013) 2° ed. Los emprendedores y la creación de empresas. Editorial Tecnológica, Costa Rica.

Hilarión, J. (2013). Emprendimiento e Innovación. México: Artgraph.

Sugerida por unidad

Unidad 1

- Bhidé, A. “Las preguntas que todo emprendedor debe responder”. Harvard Business Review, Nov-Dic 1996.
- De Bono, E. “Seis sombreros para pensar”, Barcelona, Granica, 1988.
- Kiyosaki, R. “Padre rico, padre pobre”, Buenos Aires, Timemoney, 2007.
- Kuschell, J. “Solo para emprendedores”. Grupo Editorial Norma. 2001. Capítulo 1.
- Varela, R. “Innovación Empresarial: arte y ciencia de la creación de empresas”. Prentice Hall, Bogotá, Colombia, 2008 3° ed. Capítulo 5.
- Covey (1991) Capítulo 4
- Drucker (1999)
- Stevenson y Nash (2002)
- Lerma y otros, Capítulo 13
- Poveda (2008) Capítulo 5

Unidad 2

- Castillo, G; Chaves, L. “PyMEs: una oportunidad de desarrollo para Costa Rica”. FUNDES, San José, 2001.
- Varela, R. “Innovación Empresarial: arte y ciencia de la creación de empresas”. Prentice Hall, Bogotá, Colombia, 2008 3° ed.

- Arroyo, J; Nebelung M. “La Micro y Pequeña empresa en América Central, Realidad, mitos y retos”, San José y Guaremala (2012) editado por la OIT.
- Estado nacional de mipymes GEM.

Unidad 3

- Alcaraz, R. “El Emprendedor de éxito”. Mc Graw Hill, México, 2011.
- Sahlman, W. “Como confeccionar un excelente Plan de Negocios”. Harvard Business Review. Publicado originalmente como How to write a great Business Plan, julio – agosto 1997.
- Sanchez. A. “El Plan de Negocios del Emprendedor”. McGraw Hill, 1995, México.
- Osterwalder, A. “Generación de Modelos de Negocio”. Deusto, 2014 12° ed.
- Osterwalder, A. “Diseñando la Propuesta de Valor”. Deusto, 2015 1° ed.
- Poveda (2008) Capítulo 6

Unidad 4

www.pyme.go.cr ; www.siec.go.cr

8 Profesor:

9 Horario de Consultas:

