

Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa
Sede Desamparados de Alajuela

Modalidad Proyecto

**Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en
Competencias para la Formación en Emprendimiento,
mediante estrategias de Mediación Pedagógica
dirigido a la Fundación Omar Dengo como
apoyo a la inducción de docentes
de Empresas Labor@,
período 2017 - 2018.**

Trabajo final de graduación sometido a consideración para optar por el grado de
Licenciatura en Mediación Pedagógica

Sustentantes:

Catalina Ávila Salazar
Karol León Zumbado
Shirley Ballesteros Chaves

Directora del proyecto: MSc. Rocío Quirós Campos

2018

Tribunal Examinador

Director de carrera: Máster Hilda Alvarenga

Tutora: MSc. Rocío Quirós Campos

Lector 1: MSc. Efrén Rodríguez González

Lector 2: Licda. Arllery Rivera Fallas

Agradecimientos / Dedicatoria

-El arte de enseñar es el arte de asistir el descubrimiento. -Mark Van Doren.

Es por esto por lo que rendimos nuestro profundo reconocimiento a la Universidad Técnica Nacional que nos brindó la oportunidad de realizar nuestros estudios dentro de esta prestigiosa institución.

Agradecemos a Dios y a nuestras familias por la paciencia y apoyo durante este proceso de aprendizaje y superación académica.

De la misma manera agradecemos a nuestros mediadores pedagógicos, lectores y tutora quienes nos supieron guiar con acierto y paciencia en el desarrollo de este proyecto investigativo.

Tabla de Contenidos

CAPÍTULO I: Contextualización del proyecto	8
Introducción	9
Justificación	12
Antecedentes Institucionales	17
Delimitación del problema	22
Estado de la Cuestión	24
Objetivos	33
Objetivo General	33
Objetivos Específicos	33
Alcance del proyecto	34
CAPÍTULO II: Marco Teórico	35
Marco Teórico	36
Marco Conceptual	39
CAPÍTULO III: Marco Metodológico	47
Enfoque de la Investigación	48
Tipo de Investigación	49
Delimitación temporal y espacial	49
Formulación de hipótesis	50
Población participante y criterios de inclusión	50
Técnicas de investigación	52
Instrumentos de recolección de información	54
Variables	55
Fuentes de información	56
Consideraciones éticas	57
Matriz de congruencia	58
Metas	59
Mecanismos para la evaluación del proyecto	60

Indicadores y criterios de evaluación del proyecto	61
Cronograma de Actividades	64
CAPÍTULO IV: Presentación y análisis de los resultados	65
Proceso de tabulación y análisis de los datos	66
CAPÍTULO V: Conclusiones y Recomendaciones	95
Conclusiones	96
Recomendaciones	99
Referencias bibliográficas	101
ANEXO I: Cronograma de actividades	109
ANEXO II: Diagnóstico a jóvenes Expo JovEm y Expo Ingeniería	110
ANEXO III: Encuesta a docentes	112
ANEXO IV: Entrevista al experto	114
ANEXO V Formulario consentimiento informado menor de edad	122
ANEXO VI Machote de Observación	123
ANEXO VII Participación Capacitación Empresas Labor@	124
ANEXO VIII Carta aceptación Fundación Omar Dengo	125
ANEXO IX Carta Filólogo	126
ANEXO X Carta del profesor tutor	127
ANEXO XI Carta de lectores	128
ANEXO XII Carta curso Investigación Dirigida	129
ANEXO XIII Carta presentación del trabajo final de investigación	130
ANEXO XIV Carta de autorización para uso y manejo de los trabajos finales de graduación (Trabajo Colectivo)	131
ANEXO XV Boleta de presentación formal de trabajos finales de graduación	132
CAPÍTULO VI: Propuesta Manual y Video Tutorial	133

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto tiene como propósito crear una propuesta robusta que contribuya en la formación sobre emprendimiento para los docentes que imparten Empresas Labor@ en los colegios técnicos profesionales del país.

Partiendo de los resultados obtenidos en el trabajo de campo se identifica la necesidad de consolidar material confiable que se encuentre a la mano de los docentes, además; al incluir actividades basadas en técnicas y estrategias de mediación pedagógica, con la facilidad de desplegar para llevarlas a las clases y de esta manera coadyuvar en el desarrollo de cada tema, se promueve el empoderamiento de los docentes para que realicen una mediación pedagógica sobre emprendimiento que sea funcional y para la vida.

Se recomienda que el manual sea entregado de manera electrónica a los participantes de la inducción de Empresas Labor@ implementado por la Fundación Omar Dengo, así como a los colegios técnicos en los cuales las especialidades que brindan tienen el desarrollo de Empresas Labor@ ya sea dentro de su malla curricular o co-curricularmente.

Palabras clave: Manual, Competencias, Emprendimiento, Mediación, Pedagogía.

Abstract and Key Words

The purpose of this project is to create a robust proposal that contributes to entrepreneurial training to professors who teach “Empresas Labor@” in the country’s technical high schools.

Based on the results obtained in the fieldwork, we identify the need to consolidate reliable material that is reachable to the teachers' hand, furthermore; by including activities based on pedagogical mediation techniques, with the facility of tear off and using the material of each topic, it promotes the empowerment of professors, so that they can perform an entrepreneurship teaching that is functional and for life.

It is recommended that the manual be delivered electronically to the participants of the induction of “Empresas Labor@” implemented by the Omar Dengo Foundation, as well as to the technical high schools in which the specialties they provide have the development of “Empresas Labor@” either curricular or co-curricular.

Key Words: Manual, Competencies, Entrepreneurship, Mediation, Pedagogy.

CAPÍTULO I: Contextualización del proyecto

Introducción

Durante la administración Chinchilla- Miranda (período 2010-2014) a través del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), se lideró la búsqueda de acciones concretas en el fomento del emprendimiento en Costa Rica. Como resultado de estas acciones, nace la creación de la Política Nacional de Emprendimiento (PNE), la cual constituye el esfuerzo realizado en forma conjunta por diferentes entidades, entre ellas, el Ministerio de Educación Pública (MEP).

El MEP, como integrante del Comité Interinstitucional de la PNE, específicamente en su Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras (DETCE), se une a la Fundación Omar Dengo (FOD) y fundan en el año 2004 “Empresas Labor@” como parte de la malla curricular de diferentes especialidades técnicas impartidas en el país.

“Empresas Labor@” consiste en un proceso de simulación, en el cual los estudiantes de los colegios técnicos profesionales de Costa Rica, crean y desarrollan una empresa; al mismo tiempo que adquieren conocimientos sobre gestión empresarial, uso productivo de las tecnologías digitales, habilidades interpersonales de trabajo colaborativo, planificación, negociación y construcción de acuerdos, bajo el marco de cinco áreas funcionales: gestión de talento humano, mercadeo y ventas, administración y finanzas, gerencia y producción o servicios.

Este programa es impartido por dos docentes: uno de la especialidad técnica y

otro del área de Informática Educativa.

Los docentes reciben una única inducción cuya duración es de 32 horas presenciales y 8 horas virtuales por parte de la FOD, en la cual se desarrollan de manera práctica y vivencial, los pasos a seguir para llevar a cabo este programa a nivel de aula, esto con el fin de lograr una optimización del tiempo, pues no se da la oportunidad de desarrollar cognitivamente cada una de las áreas funcionales.

Producto de esta situación, este proyecto propone implementar un manual educativo acompañado de un video tutorial; que puede ser utilizado de forma autodidacta por los docentes de “Empresas Labor@”. Este material didáctico facilitará la adquisición de un conocimiento teórico - práctico sobre cada una de las áreas funcionales anteriormente mencionadas, aunado a lo anterior, se incluirá como parte de los temas programáticos “El espíritu emprendedor”, con el fin de estimular “El Ser” propio, explorar la creatividad individual e innovadora, generando un interés para facilitar la comprensión de sus propias habilidades y destrezas.

Este manual y video tutorial, los cuales estarán disponibles físicamente o virtualmente; se fundamentarán en la utilización de aspectos relevantes sobre cada uno de los temas desarrollados en Empresas Labor@ utilizando estrategias metodológicas basadas en el modelo de educación por competencias, enfatizando en la combinación de destrezas, conocimientos, aptitudes y actitudes (García,

2011) de los docentes, los cuales se formarán holísticamente a través de información selecta acompañada de estrategias de mediación pedagógica tales como: juegos, ensayos, resolución de casos, entre otros.

Finalmente, se pretende recurrir a un enfoque humanista, el cual está centrado en la formación de la persona y en la promoción de su aprendizaje (Rogers, 1973), todo ello con el objetivo de que los docentes sean profesionales integrales en el tema de emprendimiento, capaces de presentar los contenidos de manera que inspiren y promuevan un proceso de aprendizaje significativo.

Justificación

La presente investigación permitirá conocer la situación actual del país en temas de emprendimiento y el desarrollo del sistema educativo técnico en aras de la innovación, desarrollo económico y productivo del país.

El emprendimiento es un tema de gran relevancia a nivel nacional ya que genera fuentes de empleo dignas. Actualmente existe una necesidad de acelerar la actividad productiva del país para lograr un mejor desarrollo socio económico. En Costa Rica la tasa de desempleo alcanzó un 8% para el cuarto trimestre del año 2017, lo que equivale a 204,000 personas inactivas laboralmente (Central América Data, 2018). Por lo tanto, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mitigan la falta de trabajo que experimentan algunos sectores, tal como se muestra en los datos arrojados por el último estudio realizado por el MEIC, el cual presenta un total de 34,243 empleos generados, con un promedio de 5,5 empleos por empresa de las por 6,856 empresas registradas como PYMES (MEIC, 2017).

La formación en emprendimiento resulta pertinente para la FOD y la Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras del MEP, debido a la necesidad de un aprendizaje integral en los docentes de Empresas Labor@ en el tema de emprendimiento, para que guíen exhaustivamente a los estudiantes a innovar y crear, despertando en ellos el interés de incorporarse al mundo de trabajo exitosamente; ya sea como asalariados o bien desarrollando sus ideas de

negocio.

Los docentes de los aproximadamente 9699 graduados de colegios técnicos (MEP, 2017) tienen un papel imprescindible a la hora de facilitar el conocimiento y transmitir la confianza en temas relacionados con emprendimiento. El mediador pedagógico está comprometido con un proceso de aprendizaje continuo y activo, que acompaña a los jóvenes en su formación como: agentes de cambio para sus comunidades, líderes comprometidos con la sociedad y que encuentren pasión por lo que hacen.

El propósito de este programa es incentivar la creación de negocios como eje transversal estratégico, que logre el desarrollo de competencias laborales y empresariales, funcionales para la vida de los estudiantes.

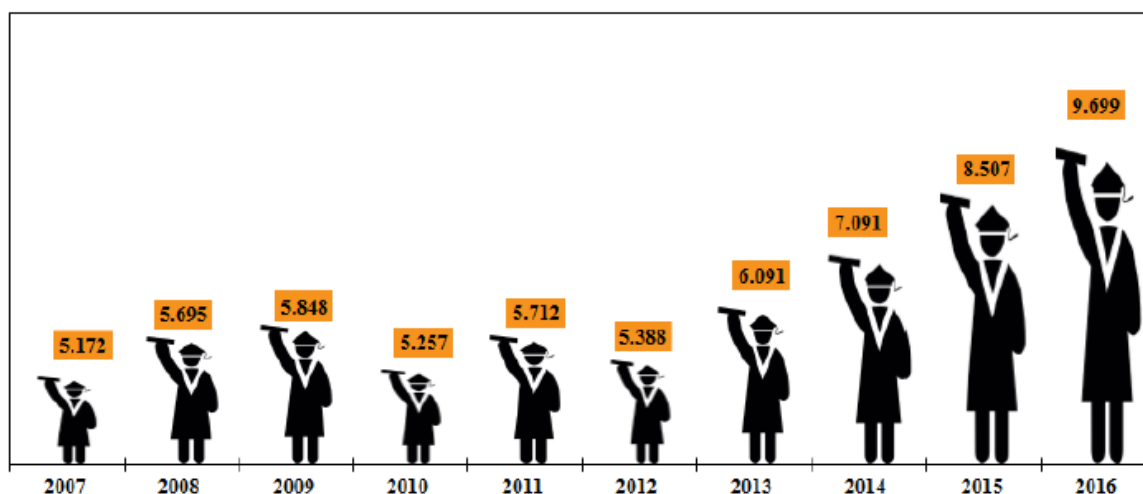


Figura 1. Total de Graduados como Técnicos Medios, Período 2007-2016

Fuente: Departamento de Análisis Estadístico, MEP (2017)

La FOD realiza grandes esfuerzos para que todos los docentes estén capacitados en Empresas Labor@, tarea que requiere la planificación de cada centro educativo. Cabe resaltar que incluso en algunos casos, los docentes empiezan a desarrollar el programa Labor@ sin haber recibido anticipadamente la capacitación.

Es importante mencionar que algunas especialidades tienen Labor@ co-curricularmente, por lo que éste material sería también de gran utilidad para esos docentes que no reciben la capacitación de la FOD, pero que en su programa de estudio deben desarrollar resultados de aprendizaje sobre el tema del emprendimiento.

Este proyecto de investigación va dirigido a la FOD como insumo para la capacitación de docentes que imparten Empresas Labor@, su fácil distribución en los diferentes centros educativos a nivel nacional le permitirá que aun los docentes que no la reciben cuenten con las herramientas necesarias para su que imparten sus lecciones y logren los objetivos de dicho programa de estudio.

Como parte del desarrollo de este proyecto, se permitió a las investigadoras participar activamente en dicha capacitación, gracias a esta interacción y a los comentarios y sugerencias de los participantes, se llegó a la convicción de que es ineludible la necesidad de crear un material de apoyo de manera física y un video tutorial, los cuales se entregarán ya sea como complemento a la inducción o

anticipadamente. Además, de la posibilidad de entregar un ejemplar del material a la biblioteca de cada colegio técnico, dirigido principalmente como apoyo para los docentes que están en lista de espera para recibir la capacitación o quienes necesitan refrescar el conocimiento.

Dicho material aminorará los vacíos temáticos que algunos docentes pueden tener, los cuales no necesariamente son de su especialidad y debido al énfasis práctico de la capacitación, no se desarrollan desde la base cognoscente.

La mediación pedagógica es el eje principal en el cual se enfoca el presente proyecto, esto con el fin de facilitar el encuentro entre el contenido sobre emprendimiento y el alumno, invitando al pedagogo del siglo XXI a brindar un acompañamiento significativo, siendo esta una estrategia de formación continua por medio de la cual despertará el interés del estudiante por conocer más sobre el tema, a participar activamente y construir de manera conjunta un vínculo que propicie la confianza y el desarrollo de las competencias individuales.

Según lo indica Feuerstein (1983) la mediación se puede definir como una intervención experimentada, intencionada y activa del profesor mediador que se interpone entre los alumnos y los estímulos a los que estos están expuestos, para guiarlos en el aprendizaje.

Dentro de la acotación del presente trabajo, se espera un alcance de 300 docentes que reciben anualmente la capacitación de “Empresas Labor@”

convocados en tramos trimestrales, sin embargo; este proyecto pretende llegar a abarcar a los 4231 docentes de especialidades técnicas que se encuentran registrados en el Sistema Integra 2 actualmente, esto debido a que en todas las especialidades se desarrolla la gestión empresarial y emprendimiento. (MEP, 2017).

Este material es útil para todas aquellas personas que deseen desarrollar estrategias y conocer aún más sobre la conformación de una nueva empresa o idea de negocios, la tramitología que esta conlleva, la estructura organizacional de la misma y como mantenerla a flote, en especial para la simulación de empresas que pretende desarrollar el MEP a través de su implementación de Empresas Labor@ a nivel nacional.

El proyecto resulta viable ya que se cuenta con la aprobación y el apoyo de la Dirección de Emprendimiento y Ciudadanía de la FOD, además, los recursos disponibles como: tiempo, conocimiento y métodos de aplicación, los cuales constituyen los pilares que enriquecerán el producto final y podría ser utilizado para la toma de decisiones pertinentes.

Una vez entregado el manual educativo y el video tutorial, los docentes tendrán a la mano estrategias que les permitan el desarrollo de capacidades, habilidades y destrezas en sus estudiantes, las cuales refuerzan positivamente su impacto, generando un ambiente dinámico, emocional, alegre y participativo, tal como lo

demanda una pedagogía moderna que se enmarca en los preceptos básicos y elementales de la mediación del aprendizaje.

Antecedentes Institucionales

La Fundación Omar Dengo (FOD), es una organización sin fines de lucro, cuyo objetivo principal es el desarrollo de las capacidades de las personas, al construir herramientas con una propuesta educativa innovadora, apoyadas en el aprovechamiento de nuevas tecnologías.

Desde su creación en 1987, la FOD de Costa Rica genera y ejecuta proyectos nacionales y regionales en el campo del desarrollo humano, la innovación educativa y las nuevas tecnologías. La FOD, ha contribuido a entender el uso de las tecnologías en la educación, como instrumentos para ampliar las potencialidades y funcionalidades de las personas, pilares que se ven reflejados en su misión y visión (FOD 2017).

De esta forma la misión de la FOD es “Contribuir al mejoramiento de la calidad y equidad de las oportunidades de aprendizaje de la población, para potenciar su desarrollo humano, mediante propuestas y modelos educativos innovadores centrados en las personas y el aprovechamiento de las tecnologías digitales” (FOD 2017).

Por su parte la visión de la FOD es “Ser líderes en la creación de oportunidades de aprendizaje para el desarrollo de las personas y su plena participación social y productiva en la sociedad del conocimiento”. (FOD 2017).

Un grupo de asesores del Ministerio de Educación Pública (MEP), completa el equipo de la FOD, articulando la implementación de propuestas educativas en el marco del Programa Nacional de Informática Educativa (PRONIE MEP-FOD).

Sus proyectos han beneficiado a cientos de miles de personas en todo el territorio nacional, incluyendo niños y jóvenes estudiantes, educadores, profesionales, personas de las comunidades, pequeñas empresarias, personas con discapacidad y adultos mayores, con énfasis en la igualdad de oportunidades, en donde se atiende a más de 617.700 estudiantes y a sus docentes, con una cobertura al cierre del 2016, de más de 83% de los estudiantes matriculados en la educación diurna, desde preescolar hasta III ciclo (MEP, 2016).

Los modelos implementados por la FOD han hecho que se la identifique como una organización pionera y de avanzada en la utilización de las tecnologías digitales en la educación, con reconocimiento internacional.

Con el objetivo de potenciar el desarrollo de capacidades estratégicas de los estudiantes y docentes, la Fundación Omar Dengo desarrolla proyectos y propuestas educativas apoyadas en tecnologías, que se despliegan en todo el

país y que llegan a una gran cantidad de beneficiados, uno de estos proyectos es Empresas Labor@.

El emprendimiento debe estar inmerso en las diferentes actividades que se proponen para el desarrollo de Empresas Labor@ la cual se fundamenta en un modelo constructivista el cual se implementa en nuestro país desde el año 2004, el mismo fomenta la cultura emprendedora en los jóvenes, construye los conocimientos basados en aprendizajes previos, de manera que pueden cambiar un esquema mental, un concepto o una forma de concebir el mundo, al recibir y comprender nueva información.

Gracias a la educación técnica de calidad con la que contamos en Costa Rica, es que resulta posible que un desarrollo como Empresas Labor@ sea ejecutado con resultados positivos para los estudiantes del país.

Empresas Labor@ por medio de la Educación Técnica Profesional es un subsistema del Sistema Educativo Costarricense. La cual constituye una alternativa que propicia la incorporación de hombres y mujeres al campo laboral y promueve una formación integral (Marco Nacional de Cualificaciones, 2015).

El 22 de noviembre de 1958 la Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica decreta la Ley Fundamental de la Educación, la cual indica lo siguiente sobre la educación técnica:

Artículo 17.- La enseñanza técnica se ofrecerá a quienes deseen hacer carreras de naturaleza vocacional o profesional de grado medio para ingresar a las cuales se requiera haber terminado la escuela primaria o una parte de la secundaria. La duración de dichas carreras y los respectivos planes de estudio serán establecidos por el Consejo Superior de Educación de acuerdo con las necesidades del país y con las características peculiares de las profesiones u oficios. Se ofrecerán, además de la enseñanza técnica a que se refiere el párrafo anterior, a juicio del Consejo Superior de Educación, programas especiales de aprendizaje.

La educación técnica nace con el fin de preparar jóvenes que se puedan insertar rápidamente al campo laboral siendo futuros empleados o empleadores, ofrece diferentes carreras técnicas por lo que promueve el crecimiento de varios sectores económicos del país, la oferta educativa abarca tres grandes disciplinas: comercial y servicios, industrial y agropecuaria.

Modalidad Comercial y Servicios	Modalidad Industrial	Modalidad Agropecuaria
1. Accounting 2. Administración y Operación Aduanera 3. Banca y Finanzas 4. Bilingual Secretary 5. Computer Science in Software Development 6. Contabilidad 7. Contabilidad y Auditoría 8. Contabilidad y Costos 9. Contabilidad y Finanzas 10. Ejecutivo para Centros de Servicios 11. Executive Service Center 12. Informática Empresarial 13. Informática en Desarrollo de Software 14. Informática en Redes de Computadora 15. Informática en Soporte 16. Salud Ocupacional 17. Secretariado Ejecutivo 18. Turismo Ecológico 19. Turismo en Alimentos y Bebidas 20. Turismo en Hotelería y Eventos Especiales 21. Turismo Rural	22. Administración, Logística y Distribución 23. Automotriz 24. Construcción Civil 25. Dibujo Arquitectónico 26. Dibujo Técnico 27. Diseño Gráfico 28. Diseño Publicitario 29. Diseño y Confección de la Moda 30. Diseño y Construcción de Muebles y Estructuras 31. Electromecánica 32. Electrónica en Mantenimiento de Equipo de Cómputo 33. Electrónica en Telecomunicaciones 34. Electrónica Industrial 35. Electrotecnia 36. Impresión OFFSET 37. Mantenimiento Industrial 38. Mecánica de Precisión 39. Mecánica General 40. Productividad y Calidad 41. Refrigeración y Aire Acondicionado	42. Agro Jardinería 43. Agroecología 44. Agroindustria Alimentaria con Tecnología Agrícola 45. Agroindustria Alimentaria con Tecnología Pecuaria 46. Agropecuario en Producción Agrícola 47. Agropecuario en Producción Pecuaria 48. Riego y Drenaje

Tabla 1. Especialidades de Carreras Técnicas con Graduados Dependencia Pública, Privada y Privada-Subvencionada Periodo: 2016

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Análisis Estadístico, MEP (2016)

Delimitación del problema

La FOD cuenta con siete encargados de Empresas Labor@ para los 137 colegios técnicos profesionales del país (MEP, 2017). De ellos, únicamente tres se encargan de brindar la inducción a los docentes. Esta consta de los pasos a seguir para impartir Labor@, sin embargo; debido al escaso tiempo con el que se cuenta, no se puede abarcar el desarrollo de todos los temas y práctica de cada área funcional de las que consta dicha inducción.

Actualmente, el MEP tiene 4000 docentes de Empresas Labor@ (MEP, 2016) de los cuales, un promedio de 300 recibe por año la inducción por parte de la FOD (FOD, 2017). Estos docentes son de diversas especialidades técnicas, que incluyen dentro de sus lecciones hasta 12 horas semanales para su desarrollo, dependiendo de la especialidad. El total de horas dedicadas a Empresas Labor@ oscila entre las 40 y 180 horas anualmente.

Producto de la falta de tiempo en las inducciones para abarcar todos los temas y dado que existe una carencia de conocimiento teórico - práctico en diversas áreas por parte de la mayoría de docentes, estos se ven en la necesidad de indagar por su propia cuenta para profundizar en los temas que deberán mediar en Empresas Labor@, evidenciando con esta situación, la posibilidad de acudir a fuentes no confiables de información y la falta de homogeneidad en los

contenidos, todo ello en detrimento del aprendizaje.

Gracias a esta deficiencia expresada por los docentes es que resulta necesario que exista un material educativo uniforme, en el cual convergen el conjunto de saberes sobre emprendimiento (hacer, conocer y ser) requeridos para el desarrollo de las Empresas Labor@, para solventar que los facilitadores tengan a su alcance estrategias educativas innovadoras en las cuales se conjugue el contenido escrito con material didáctico propositivo, que permita su aplicabilidad en el espacio áulico, con el fin de lograr un impacto en sus estudiantes con respecto a la creación de emprendimientos.

Por lo tanto, la pregunta problema que se genera en el presente proyecto es:

¿Cuáles son las estrategias fundamentales de mediación pedagógica basadas en competencias, que se deben incorporar en un manual y un video tutorial, a través del presente proyecto, para completar la formación en emprendimiento de los docentes que imparten Empresas Labor@?

Estado de la Cuestión

La visión de desarrollar competencias emprendedoras de manera transversal por medio de la educación, no son temas recientes, desde hace más de dos décadas a nivel mundial se viene acelerando la presentación de cursos y cambios en la formación de docentes, desde diversas áreas del conocimiento y en todos los niveles educativos, para algunas regiones.

En Costa Rica, para que realmente se desarrolle un espíritu emprendedor en los jóvenes, debe existir una modificación en los actuales planes educativos. De acuerdo con Alvarado (2016) en su “Propuesta de estrategias de mediación pedagógicas, para el fomento del emprendedurismo en los centros universitarios” concluye que el fin de los centros educativos es:

“[...] deben ser valorados no solamente por la cantidad de estudiantes que adquieren un título académico, por las publicaciones de tesis doctorales que realiza, sino que también se considere la construcción del cambio al modelo económico de los países y por tanto de la calidad de vida de los ciudadanos, al contar las sociedades con profesionales calificados y competentes que puedan ser empleables en las empresas o son capaces ellos mismos de generar su propio autoempleo.”.

A nivel nacional, los emprendedores cuentan con cursos, talleres y seminarios,

en los cuales pueden aprender sobre los diversos temas relacionados con su negocio, se pueden destacar: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT) y la Cámara de Comercio de Costa Rica (PYMES Costa Rica, 2016). Además, se cuenta con entidades educativas que promueven la creación de emprendimientos, como por ejemplo el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el cual brinda capacitación para emprendedores bajo el módulo “Ideas de Negocios”; el Instituto Tecnológico de Costa Rica (TEC) cuenta con formación de emprendedores bajo los programas: “Formación en Espíritu Emprendedor” y “Planes de Negocios para Mujeres Emprendedoras” (FundaTEC, 2017). La mayoría de Las municipalidades del país también apoyan a los emprendedores mediante oficinas de incubación a microempresas por medio de asesoría personalizada, cursos como "Creando Empresarios" y “Desarrollando las Habilidades Empresariales” (SiCultura, 2014).

Desde la Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras (ETCE) del MEP, se promueve el tema del emprendimiento a través del desarrollo de ferias como es la Exposición Nacional de Planes de Negocio de Jóvenes Emprendedores (Expo JovEm) donde estudiantes de todo el territorio nacional, tienen un escenario para presentar sus ideas de empresa, con posibilidades de financiamiento y seguimiento, por medio del sistema bancario nacional u optar por los fondos de capital semilla del sistema de banca para desarrollo (SBD),

ingresando a una incubadora de empresas de la red nacional de incubadoras y aceleradoras (RNIA).

El objetivo de Expo JovEm, es generar experiencias prácticas que permitan a los estudiantes emprendedores de los CTP, incursionar en el mundo empresarial, identificando oportunidades de negocios y financiamiento para su desarrollo económico y social como empresarios, una vez se egresen del sistema educativo.

Los impactos de la feria pueden medirse de acuerdo con la cantidad de proyectos presentados, docentes y estudiantes que han participado en cada una de sus ediciones. La cantidad de proyectos presentados en las ferias institucionales se ha incrementado desde 118 proyectos en el año 2010, hasta 1513 proyectos en la edición 2013 y la cantidad de estudiantes que se han involucrado en las ferias institucionales se ha incrementado desde 283 muchachos presentando proyecto en el 2010 hasta 2636 muchachos en el 2013. Estos valores son favorables seguir apoyando Expo JovEm, ya que cada vez se incorporan más jóvenes en el desarrollo de cultura empresarial en el sistema educativo nacional.

Además del desarrollo de ferias, desde el punto de vista curricular se desarrolla el programa denominado CODE “Conozca de Empresa” creado por la OIT y el Centro Internacional de Formación (CIFO) de la OIT en Turín para fomentar la educación emprendedora en instituciones de educación secundaria de formación

profesional y universidades. Este programa posee como objetivo contribuir a la creación de una cultura emprendedora en la sociedad, dar a conocer la empresa y el empleo independiente, generar actitud positiva hacia la cultura empresarial, preparar a hombres y mujeres jóvenes para trabajar de manera productiva en pequeñas y medianas empresas.

En Costa Rica el programa CODE, tiene sus inicios en el sistema educativo nacional en el año 2010, con la capacitación de 75 docentes por parte de facilitadores de la OIT que dieron los primeros lineamientos para iniciar con la propuesta en el país. Hasta el 2013 se han capacitado 445 docentes que están en capacidad de replicar la metodología en los cursos que imparten en los CTP. Se cuenta además con un equipo de 21 asesores nacionales que continúan en la actualidad capacitando docentes; para el 2014 se han programado tres nuevas zonas educativas en las cuales se desea implementar la metodología CODE. Background Report de la Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica para la OCDE (2015).

Mediante el decreto No. DM-0168-2017, en el año 2017(pp 1), se establecieron las incubadoras de empresas el cual ha venido desarrollando desde el año 2012. Para el funcionamiento de estas incubadoras es necesario un docente técnico del área de contabilidad, administración o finanzas que trabaje con horario completo

como administrador de la misma, desarrollando funciones de atención hacia los incubados y en las actividades de gestión de recursos y apoyos provenientes de otras instituciones, ya sean estas del sector público o privado, entre las funciones están: establece las acciones de localización, seguimiento y monitoreo de los proyectos que ingresen a la incubadora. Divulga el proyecto de incubadoras de empresas con el personal docente de las otras instituciones de la Región, egresados y empresas. Gestiona el apoyo a proyectos de la incubadora con empresas e instituciones de la comunidad. Coordina con la Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras, las acciones desarrolladas. Establece los procesos de capacitación requeridos para el adecuado desempeño de las acciones dentro de la incubadora. Los Centros educativos autorizados para desarrollar el proyecto están: CTP Regional de San Carlos, DRE San Carlos - CTP Liverpool, DRE Limón - CTP Carlos Manuel Vicente Castro, DRE Coto CTP Dos Cercas, UKh Desamparados.

La Fundación Omar Dengo (FOD) trabaja en conjunto con el MEP para impulsar el emprendedurismo, por medio de los proyectos creados en Empresas Labor@, los cuales buscan apoyar a los estudiantes en la inserción laboral y la conformación de empresas creadas por jóvenes, ya que, bajo esta metodología, los estudiantes son protagonistas en la construcción de sus conocimientos y experiencias.

Empresas Labor@, siendo un programa de la Fundación Omar Dengo, se fundamenta en un modelo constructivista el cual se implementa en nuestro país desde el año 2005 el mismo fomenta la cultura emprendedora en los jóvenes, construye los conocimientos basados en aprendizajes previos, de manera que pueden cambiar un esquema mental, un concepto o una forma de concebir el mundo, al recibir y comprender nueva información.

Según la FOD (2017), el modelo de emprendimiento costarricense recoge las mejores prácticas de las empresas virtuales austríacas e incorpora procesos de generación y estudio de factibilidad de ideas de negocios, aprendizaje vivencial en el desarrollo de habilidades interpersonales y un uso extensivo de las tecnologías digitales para simular procesos de registro legal, gestión administrativa, financiera y comercial propios de las empresas.

A pesar de los esfuerzos a nivel de enseñanza técnica profesional y a las opciones de capacitación que claramente tienen los empresarios en el país, continúan habiendo vacíos temáticos y una deuda que el país debe saldar con modificaciones en los planes de estudio, tanto en la formación temprana docente, como en su aplicación innovadora en todos los niveles educativos.

En nuestro país estamos en etapas iniciales con la inclusión del emprendimiento en la mayoría de los centros educativos. Costa Rica ejerce la

presidencia temporal del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), por lo que el pasado enero lideró un encuentro en el cual autoridades del sector PYME se reunieron para establecer una agenda regional con el objetivo de definir prioridades en temas relacionados al fomento del emprendimiento (El Financiero, 2017). Cabe destacar que uno de los ejes acordados que se trabajarán durante los próximos seis meses, es la necesidad de propiciar un diálogo para que se fomente la cultura emprendedora en los sistemas educativos de las naciones participantes: Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Costa Rica.

El Índice Global de Emprendimiento (IGE) es un producto del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (GEDI). El GEDI es una organización sin fines de lucro que realiza investigaciones sobre el vínculo entre el espíritu empresarial, el desarrollo económico y la prosperidad (Índice Global del Emprendimiento, 2017) (pp.01) de acuerdo con los resultados arrojados podemos notar que Latinoamérica y el Caribe, pese a ser menos desarrollada que Europa, Norteamérica y Asia, presenta un gran potencial para la actividad emprendedora.

De un total de 24 países, el país más emprendedor de la región es Chile, siendo el subíndice de “Actitud Emprendedora” el de más alto desempeño para esa economía. Los países de la región que le siguen son Puerto Rico y Colombia,

el subíndice de mejor desempeño para Puerto Rico fue el de “Competencias para Emprender” y para Colombia el subíndice “Aspiraciones Emprendedoras”, posteriormente, se encuentran Uruguay, Barbados y en la posición número 6, Costa Rica.

En los Centros Educativos de Europa, el informe Eurydice dedica un capítulo sobre la formación y apoyo al profesorado: “las instituciones de formación del profesorado deberían [...] ofrecer contextos de gran riqueza para el aprendizaje del emprendimiento. Deberían hacer posible que los futuros profesores exploren una gama de técnicas pedagógicas que se apoyen en enfoques de aprendizaje activos y en el deseo de experimentar y ‘probar cosas nuevas’, y que recurran a un amplio abanico de contextos de aprendizaje tanto dentro como, sobre todo, fuera de la institución” (European Commission, 2016).

Según el anterior informe, en Finlandia existe autonomía institucional para integrar la educación para el emprendimiento en sus programas de estudios de Formación Inicial de Profesorado (FIP), el Proyecto YVI –Servicio de Educación para el Emprendimiento para Profesores 2010-2014 reunió a más de 30 organizaciones en el desarrollo de un programa de emprendimiento para formación del profesorado. Los currículos de FIP fueron desarrollados conjuntamente, al igual que nuevos modelos y herramientas pedagógicas.

En la antigua República Yugoslava de Macedonia, las facultades de pedagogía han declarado obligatoria la educación para el emprendimiento para los futuros docentes de matemáticas y ciencias en educación secundaria inferior. De forma semejante, los futuros docentes de economía e ingeniería mecánica en educación secundaria superior general impartida en centros escolares también son obligados a estudiar educación para el emprendimiento por sus respectivas facultades. En Austria, el emprendimiento se trata de un contenido obligatorio solo para los futuros docentes de geografía y economía en educación secundaria general y Formación Profesional (FP) impartida en centros escolares. En Eslovaquia, solo los futuros docentes de materias técnicas/profesionales de educación secundaria superior general reciben formación para la enseñanza de la educación para el emprendimiento. En Turquía, la educación para el emprendimiento constituye un contenido obligatorio solamente para los futuros docentes que reciben formación a través del Programa de Grado de Enseñanza de las Ciencias Sociales.

Con base en el análisis de los avances educativos sobre emprendimiento, presentados por países especialmente europeos, se evidencia que necesitamos mediadores pedagógicos con conocimiento y capacidad de formar personas emprendedoras; el tema debería estar inmerso dentro de las mallas curriculares de la formación profesional, para que puedan acompañar a futuros emprendedores, actuales estudiantes de colegios técnicos; fomentando la

creatividad y la generación de ideas de negocio, así como una cultura emprendedora.

Objetivos

Objetivo General

Crear una propuesta de producto (manual y video tutorial) basado en competencias para la formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigida a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, en el período 2017- 2018.

Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades de capacitación en temas de emprendimiento en un grupo de docentes que imparten el programa Empresas Labor@, mediante una encuesta de opinión.
- Desarrollar los temas identificados como prioritarios mediante estrategias de mediación pedagógica en el marco de un modelo educativo basado en competencias y un enfoque curricular humanista.
- Construir un manual y video tutorial que propicie una mayor y mejor comprensión de los contenidos por parte de los docentes, favoreciendo

el desarrollo de sus lecciones de Empresas Labor@ bajo los parámetros de una pedagogía moderna centrada en el aprendiente.

Alcance del proyecto

Se explorará el nivel de conocimiento que poseen los docentes de especialidades técnicas con respecto a los temas de emprendimiento que se desarrollan en Empresas Labor@, así como se investigará sobre estrategias de mediación pedagógica utilizadas en el desarrollo de dicho programa.

Posteriormente se realizará un compendio bibliográfico confiable el cual servirá de guía para los docentes que necesiten reforzar sus bases teóricas, además tendrán la oportunidad de aplicar las estrategias recomendadas para desarrollar los temas de una manera diferente, con un enfoque que logre captar la atención y entusiasmo de los estudiantes.

CAPÍTULO II: Marco Teórico

Marco Teórico

Se presentan a continuación los fundamentos teóricos que sustentan el presente proyecto.

Las personas que deciden emprender son quienes aprenden a identificar oportunidades y toman riesgos calculados, aprenden a relacionarse con todo tipo de personalidades, la innovación y la creatividad son sus motores para desarrollar nuevos productos y servicios por medio de modelos de negocios que generen valor para los clientes, por lo tanto en los espacios educativos es fundamental que se promuevan estrategias de mediación pedagógica propositivas para que las nuevas generaciones tengan más herramientas para tomar decisiones.

El aprendizaje cooperativo hace referencia al aprendizaje entre iguales, cuando se interactúa socialmente se está aprendiendo, cuando en un espacio áulico se divide a los estudiantes en pequeños grupos se facilita compartir experiencias y trabajar en conjunto por una misma meta, cada persona tiene fortalezas las cuales pone en disposición del bien común; según Ferreiro (2007)(pp.03) el aprendizaje cooperativo suscita los siguientes valores: activa participación de los estudiantes por medio de la cual construyen su propio conocimiento; perdura más lo aprendido, aprendizaje integral ya que relaciona el trabajo individual con otros, existe una formación en valores como respeto, tolerancia, disciplina y se fomenta

la adquisición de habilidades sociales.

Gracias a la activa participación de los estudiantes mencionada anteriormente, es que se presentan estilos diferenciadores en el aula, observadas cuando se realiza la acción docente; los cuales demuestran que algunas personas utilizan escenarios más formativos que otras, las teorías de la enseñanza promueven prácticas reflexivas, críticas e innovadoras para potencializar la formación en diversos temas, las mismas brindan herramientas que se pueden utilizar como base para mejorar los resultados esperados con los aprendientes.

Por otro lado, la teoría cognitivista se nos presenta de forma tal que cuando se tiene una interrogante las personas ponen en acción todas sus capacidades, sentimientos y maneras de entender la realidad con el fin de reelaborarla con un esfuerzo activo, Medina y Salvador (2009) (pp. 50) , además indican que lo esencial es la potencialidad cognitiva de las personas. La teoría cognitiva, plantea que la principal base de la comprensión no es la potencialidad de los estímulos externos cuando se está enseñando, sino la incidencia y la personalidad pensante e interviniente de los docentes, como coprotagonistas de la acción de enseñanza, puesto que docentes y estudiantes son los mediadores de la interacción formativa.

En la teoría del aprendizaje significativo de Ausubel (1976) es fundamental conocer la estructura cognitiva de los estudiantes, no solamente para conocer que

tanto saben, más bien para identificar los conceptos que actualmente comprenden y de qué manera la nueva información se establece en la estructura del conocimiento existente. Ausubel *et al* (1983), afirman que "el mismo proceso de adquirir información produce una modificación tanto en la información adquirida como en el aspecto específico de la estructura cognoscitiva con la cual aquella está vinculada".

Para formar personas perseverantes, que tengan la capacidad de ver oportunidades donde los demás ven dificultades, tener la habilidad de observar y aceptar con entusiasmo las transformaciones que la vida ofrece, se necesita una enseñanza que promueva la creatividad de los estudiantes. Woods (1996) presenta la enseñanza como indagación artística, la cual es una actividad reflexivo-creadora que coloca a los docentes como constructores del saber y valores que profundizan en los auténticos significados y enfoques interculturales de los que parten.

Cuando la enseñanza se entiende como un arte se le abren las posibilidades al docente para que se convierta en un artista, la teoría artística explora métodos formativos innovadores, siempre debe existir una indagación constante que promueva lecciones originales para que se interioricen en los estudiantes, es una actividad transformadora que toma en consideración la singularidad de las

personas para generar ideas propias enriquecedoras Medina y Salvador (2009).

Los diferentes paradigmas psicopedagógicos brindan las bases para crear una educación con sentido, por ejemplo, el paradigma humanista planteado por Carl Rogers, mencionado en Díaz (2006), indica sobre la necesidad de que el aprendizaje sea significativo, pero para que esto sea posible los contenidos que se presentan deben estar vinculados con lo que es familiar e interesante para el estudiante, por lo tanto las experiencias que se generan en el proceso de enseñanza-aprendizaje deben estar ligadas a la cultura y circunstancias personales de la clase.

Marco Conceptual

Mediación Pedagógica

Los docentes tienen la misión de trascender en la vida de las personas por medio de la educación, la palabra educar proviene del latín *educāre*, de acuerdo con la Real Academia Española significa “dirigir, encaminar, doctrinar” así como “Desarrollar o perfeccionar las facultades intelectuales y morales del niño o del joven por medio de preceptos, ejercicios, ejemplos, etc. Educar la inteligencia, la voluntad” (2017).

La conducta mediadora marca la diferencia de un profesor que solo se contenta con las respuestas y/o actitudes estereotipadas de sus alumnos, y con la

persona que sabe mediar, ya que esta última tiene la capacidad de seleccionar y organizar los estímulos para favorecer el desarrollo de las aptitudes de los estudiantes, además observa con interés cómo logran los aprendizajes, el tiempo que emplean, las dificultades que sortean y las soluciones que encuentran, actualizando así el potencial de aprendizaje existente (Calvo *et al.* 2013).

Según Álvarez (2004) (pp. 18) la mediación se transforma en pedagógica y se puede definir de la siguiente manera: mediación pedagógica es el procedimiento por el cual el “mediador”, uno de los tres integrantes de la tríada: docente - alumno – contenido, logra facilitar la resolución del conflicto cognitivo entre las otras dos partes intervinientes. La función del mediador es cuestionar la postura de las partes para lograr la apropiación del conocimiento.

La mediación pedagógica invita a romper con los métodos tradicionales de enseñanza, para transformarlo en una relación bidireccional, en la cual el estudiante es protagonista y participa activamente en el desarrollo del conocimiento, acompañado de un docente que conoce el contexto social y cultural del estudiante, con el fin de realizar las mejores prácticas para lograr que el aprendizaje tenga un significado para la vida.

Una persona que logre mediar pedagógicamente demuestra las siguientes características:

- Logra que los estudiantes se emocionen y comprendan la importancia de los temas estudiados, logrando un aprendizaje significativo.

- Realiza diversas actividades para promover la enseñanza, considerando el entorno cultural, familiar y socio económico en el cual se encuentran los estudiantes, de manera que las herramientas que utilizará estarán en completa armonía con la situación escolar presente.

- Conoce a sus estudiantes y logra identificar las inteligencias múltiples con las cuales cuenta cada uno; esto con el fin de implementar alternativas de acción que capten la atención de toda la clase en diferentes puntos de la construcción de contenidos.

- Se mantiene en constante actualización, capacitación y perfeccionamiento sobre temas de educación, tecnología, habilidades blandas, necesidades y situaciones que afectan a la humanidad, entre otros.

- Promueve la autocrítica, por medio de la cual fomenta la retroalimentación de las personas involucradas en su entorno (estudiantes, padres de familia, personal docente y administrativo), frecuentemente abre espacios para escuchar los comentarios de los demás, recibéndolos abiertamente y de manera asertiva.

Es tarea del mediador crear los espacios en donde se le permita a los estudiantes potenciar y dar un uso a las habilidades individuales y que estas se

puedan mejorar al complementarse con las de los demás. Para esto se deben desarrollar las actividades necesarias para que de los estudiantes surjan las competencias que se persiguen y se convierten en oportunidades que les permiten a los jóvenes insertarse en el ámbito laboral; los docentes mediadores se deben destacar en el desarrollo de la innovación y creatividad como profesionales calificados que lleven a los estudiantes a caminos nuevos que les permitan poner en práctica sus conocimientos, al crear propuestas o ideas novedosas y sean estos competentes frente a cualquier escenario al que se enfrenten y logren trabajar en conjunto al conformar equipos de trabajo.

Competencias

La mediación pedagógica y el desarrollo de las competencias son cimientos necesarios y fundamentales que permiten a los diferentes protagonistas hacer uso correcto de la información y conocimiento que se adquiere diariamente en las diferentes actividades que estos desarrollan.

La adquisición de una competencia está indisolublemente asociada a la adquisición de una serie de saberes (conocimientos, habilidades, valores, actitudes, emociones, etc.) por parte del sujeto (Coll, 2007) (pp. 37), partiendo de lo anterior, el enfoque curricular por competencias permite que cada alumno responda a los requerimientos académicos desde su propio estilo de aprendizaje, basado en las capacidades e intereses personales.

Se entiende por competencia un conjunto de conocimientos, enfoques, metodologías, actitudes, valores y creencias adquiridas que posibiliten las acciones pertinentes en un contexto de trabajo. Por lo tanto, se busca una formación completa que le permita al estudiante desempeñarse adecuadamente para la vida. Es un saber hacer en contexto, es decir, el conjunto de acciones de tipo interpretativo, argumentativo y propositivo que una persona realiza en un campo determinado y verificable. (Pinilla, 2010).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE (2006), citado por Pinilla (2010) (pp. 10), plantean lo siguiente sobre las competencias en materia educativa, “la formación de competencias con distintas clases de conocimiento: saber qué, porqué, cómo hacer en la vida y para la vida, saber ser, emprender, saber vivir en comunidad, saber quién”, partiendo de lo anterior, se resume que en una competencia se desarrollan las capacidades cognitivas (el saber), capacidades psicomotoras (saber hacer) y las capacidades afectivas (saber ser), por lo tanto un modelo por competencias buscará aumentar el desarrollo personal por medio del conocimiento y aplicarlo, pero también por mantener adecuadas habilidades sociales, controlar las propias emociones, respetar el espacio y sentimientos de los demás, básicamente aprender a vivir con las personas que nos rodean.

De igual forma el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación ICFES (2007) (pp. 49) al respecto indica que “se trata más bien de formar personas que sean capaces de reconstruir significativamente el conocimiento existente, aprendiendo a aprender, a razonar, a tomar decisiones, a resolver problemas, a pensar con rigurosidad y a valorar de manera crítica el conocimiento y su impacto en la sociedad y en el ambiente”.

Un enfoque basado en competencias pretende que los estudiantes sean responsables de lo que hacen y que sean capaces de poner en práctica el conocimiento adquirido en diferentes escenarios o situaciones imprevistas, que sean capaces de pensar, tomar decisiones y resolver problemas.

Según Margery (2010), las competencias deben agruparse en el saber “saber, saber hacer y saber actuar”, cuando se aplica un modelo educativo basado en competencias no solamente se debe conocer sobre un tema, también se debe obtener información amplia sobre el mismo y posteriormente tener la capacidad de aplicarlo.

Las competencias aplicadas en el proceso de enseñanza - aprendizaje sobre emprendimiento son los cimientos para una buena gestión empresarial, por ejemplo; tener una buena actitud para dirigir, contar con las habilidades y destrezas requeridas para tratar adecuadamente a las personas y tener una

formación técnica adecuada.

Emprendimiento

Las competencias son necesarias para la formación de los nuevos emprendedores de nuestro país.

Según Alcaraz (2006) (pp. 2) emprender es la capacidad que permite a las personas detectar oportunidades y desplegar las habilidades necesarias para desarrollar un nuevo concepto de negocio; dicho en otras palabras es tener la virtud de detectar y manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y los recursos a su alcance, gracias a su autoconfianza, en donde los diferentes saberes convergen y permiten que el desarrollo de nuevos productos y servicios solventen problemas reales en oportunidades de negocio.

Según indica Alcaraz “La persona emprendedora es aquella persona que tiene el talento de generar ideas, poder modificarlas y hacer uso óptimo de los recursos disponibles, para concretizarlo en un proyecto con éxito; es aquel que quiere desarrollar de manera sostenida sus ideas, tiene la capacidad de identificar sus propias carencias para poder complementarlas con las habilidades de otros. “Se caracterizan también por su capacidad para crear e innovar, es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente” (2006) (pp. 2).

Morris y Kuratko (2002) señalan que, además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones que maximizan sus resultados factibles, “agrega valor” a cualquier proceso o actividad en la que interviene. Otros autores señalan que el emprendedor es capaz de concentrar su mente en ciertos aspectos del medio que le rodea e ignorar otros, esto le permite aplicar su tiempo y esfuerzo en la búsqueda y materialización de oportunidades. Agregan que es un alquimista peculiar que toma un sueño propio y lo transforma en algo espléndido y real, por lo cual tiene “dinamismo creativo”.

Entonces existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor; sin embargo, los más variados autores coinciden en que tal vocablo se deriva de la palabra entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés entreprendre, que significa “encargarse de”, tal como lo señala Jennings (1994) en su libro “Multiple perspectives of entrepreneurship”.

La Fundación Omar Dengo (FOD), como propulsora del emprendimiento en Costa Rica, se enfoca en buscar oportunidades educativas que promuevan la asunción de riesgos por encima de la seguridad y la tenacidad para implementar ideas innovadoras a pesar de los obstáculos, siendo estas características primordiales de la conducta emprendedora.

CAPÍTULO III: Marco Metodológico

Enfoque de la Investigación

El enfoque de este anteproyecto es mixto prevaleciendo el cualitativo, esta triangulación permite a las investigadoras combinar dentro de un mismo estudio de investigación distintos métodos en la recolección de información o de fuentes de datos (observación participante, entrevistas individuales, entrevistas grupales, análisis de documentos, etc.). Johnson y Onwuegbuzie (2004) definieron los diseños mixtos como “(...) el tipo de estudio donde el investigador mezcla o combina técnicas de investigación, métodos, enfoques, conceptos o lenguaje cuantitativo o cualitativo en un solo estudio”

Lo cual permite al investigador recoger datos desde fuentes diferentes y complementarias: el observador participante; el profesor o profesora; los alumnos y alumnas; los padres, madres y apoderados; los documentos tales como libros de clase, actas diversas, etc.

Según Taylor y Bogdan (citados por Rodríguez *et al.* 1996), se considera la investigación cualitativa como “(...) aquella que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable”

Debido a lo descrito anteriormente es que se establece a esta investigación con un enfoque mixto, ya que se pretende difundir la información necesaria, que contribuya a la resolución de la problemática detectada.

Tipo de Investigación

La presente investigación es interpretativa ya que se fundamenta en una perspectiva centrada en el entendimiento del significado de las acciones de seres vivos, sobre todo de los humanos y sus instituciones (busca interpretar lo que va captando activamente) (Hernández *et al.* 2010).

También presenta un carácter descriptivo cuantitativo ya que una de las metas es generalizar los resultados del estudio, mismos que serán estadísticamente presentados como resultado de la utilización de instrumentos estandarizados (Hernández *et al.* 2010).

Delimitación temporal y espacial

La investigación tiene una duración de 12 meses iniciando en abril del 2017 y finalizando en marzo del 2018, el propósito es entregar un producto de calidad que pueda ser utilizado por los centros educativos a partir del tercer cuatrimestre del año 2018. Respondiendo así a un diseño transversal ya que su enfoque es analizar el nivel de un conjunto de variables en un momento determinado.

Cabe destacar que la entrevista con el experto y el diagnóstico sobre emprendedurismo aplicado a estudiantes en educación técnica, se realizaron en el II Semestre del 2016, gracias a esta fase inicial se logró identificar, definir y crear

una estrategia consolidada sobre la necesidad detectada.

La propuesta está creada para la Fundación Omar Dengo, ubicada en San José 300 este y 50 sur de antigua casa de Matute Gómez, Costa Rica. Sin embargo, la misma puede ser utilizada por los docentes que a lo largo y ancho del país tienen entre sus labores la importante tarea de fomentar el emprendedurismo por medio de Empresas Labor@.

Formulación de hipótesis

Las hipótesis son explicaciones tentativas del fenómeno investigado que se formulan como proposiciones (Hernández *et al.* 2010). En el presente trabajo de investigación la hipótesis es una guía que trata de probar los hechos y datos bajo estudio.

Hipótesis: Una propuesta robusta para la formación en emprendimiento está vinculada positivamente en la mayor utilización de estrategias de mediación pedagógica, las cuales enriquecen las competencias docentes en quienes imparten empresas Labor@.

Población participante y criterios de inclusión

Población

Es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de

especificaciones (Hernández *et al.* 2010). La población de esta investigación abarca aproximadamente a 300 docentes activos del MEP, de género femenino y masculino, mayores de 18 años, de diversas especialidades técnicas, que son llamados por la Fundación Omar Dengo anualmente para participar en la inducción de Empresas Labor@, en el periodo 2017-2018.

Muestra

La muestra descansa en el principio de que las partes representan al todo y por tal, representa las características que definen la población de la cual fue extraída. (Rodríguez *et al.* 2005).

La muestra utilizada es no probabilística ya que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra (Hernández *et al.* 2010).

Utilizamos una muestra de 57 docentes, la selección de los docentes es de manera no aleatoria ya que los mismos son identificados gracias a que obedecen a los criterios bajo investigación.

La encuesta fue aplicada a los participantes de dos capacitaciones impartidas por la FOD. Aproximadamente el 50% de los docentes respondieron la encuesta.

Técnicas de investigación

Las técnicas por utilizar en este trabajo de investigación intentan proporcionar información para adecuar el diseño metodológico, buscando una mayor profundidad en la respuesta y así una mayor comprensión del fenómeno estudiado.

Entrevistas

“La entrevista es una conversación o diálogo cara a cara entre entrevistador y entrevistado, consiste en extraer información sobre opiniones, creencias, concepciones, estados subjetivos del informante que se enmarcan en un texto oral. El investigador debe ser sensible a los gestos y expresiones del entrevistado”. (Abero *et al.* 2015) (pp. 149).

En la presente investigación se aplicarán entrevistas de respuesta abierta, a funcionarios del MEP y de la FOD, encargados de desarrollar el tema de emprendimiento a nivel nacional.

Encuesta (cuestionario)

Ancona (como se citó en Abero *et al.* 2015) (pp. 156) menciona que la encuesta puede definirse como la aplicación de un procedimiento estandarizado para recabar información oral o escrita de una muestra amplia de sujetos.

Sostiene que es esencial que la muestra sea representativa de la población de interés. Esta técnica al elaborarse puede llegar a responder interrogantes sobre el qué, el cómo, el cuándo, el quién y por qué de las situaciones que se presentan.

Resulta una herramienta muy útil para poder obtener información, rápida y oportuna, de los docentes que imparten Empresas Labor@, se busca conocer el nivel de conocimiento sobre emprendimiento, que presentan actualmente los docentes.

Observación

Según (Yuni *et al.* 2014) (pp. 50) la observación es un proceso flexible y dinámico que comienza observando los aspectos generales de la realidad para luego focalizar los aspectos particulares que interesan al investigador.

En el presente proyecto la observación participativa se realizará durante la capacitación que realiza la FOD para docentes de Empresas Labor@, siendo partícipes vivenciales del proceso de principio a fin, por otro lado, la observación no participativa se llevará a cabo al visitar instituciones educativas con el fin de observar diversas lecciones de Empresas Labor@.

Análisis de documentos, material visual y auditivo

Según Sandoval (2002) (pp. 138) es oportuno señalar que los documentos son

una fuente fidedigna y práctica para revelar los intereses y las perspectivas de comprensión de la realidad.

La investigación y análisis documental permite comprender el contexto de la situación actual para interpretar acontecimientos que se derivan de fenómenos de la realidad, necesaria para iniciar cualquier tipo de investigación. Es una estrategia metodológica que emplea la investigación científica en la revisión de los antecedentes del pasado y comprender la realidad presente (Yuni *et al.* 2014) (pp. 99).

Se analizarán los diferentes documentos que ha realizado la FOD para los docentes de Empresas Labor@.

Instrumentos de recolección de información

Los instrumentos son aquellos que registran datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente.

Guía de entrevista cualitativa abierta: se fundamenta en una guía general con temas no específicos y el entrevistador tiene toda la flexibilidad para manejarla e ir orientándose hacia sus intereses.

Cuestionario: Conjunto de preguntas respecto a una o más variables por medir.

Existen las preguntas abiertas y cerradas.

Registro y notas de observación: Es muy necesario llevar registro y elaborar anotaciones lo más pronto posible, después de cada periodo en el campo, de manera separada. Es conveniente separarlas por páginas o archivos distintos. En cada periodo se anotan la fecha y hora correspondientes. Esto se hace sin importar el medio de registro (computadora de bolsillo, grabadora de voz, papel y lápiz y video, entre otros). (Gómez, 2006).

Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Estrategia
Formación en emprendimiento	La educación en emprendimiento demanda de la integración del conocimiento de varias disciplinas y mayores oportunidades de desarrollar espacios de aprendizaje experiencial, y la necesidad de desarrollar de manera apropiada comportamientos, actitudes y habilidades emprendedoras. Gibb (2005)	Descubrir el alcance y limitaciones de conocimiento teórico y práctico con el que cuentan los docentes de las diversas especialidades técnicas, sobre emprendimiento.	Realizar una encuesta al 90% de los docentes que participan en tres cursos de inducción del año 2017 y 2018, de la FOD bajo el programa Empresas Labor@.
Estrategias de mediación pedagógica	La mediación es un concepto social porque implica transmisión de cultura, códigos, valores y	Empoderar a los docentes a que utilicen un modelo basado en competencias y un	Analizar cuáles son las áreas funcionales en las cuales se

	normas; tiene una dimensión educativa porque actúa con intención de intervenir sobre las competencias cognitivas de los alumnos. Tebar (2003)	enfoque humanista, con el fin de que promuevan una enseñanza para la vida.	encuentra una brecha de conocimiento entre docentes, para mitigar estas falencias de una manera homogénea y con técnicas de mediación pedagógica.
Competencias docentes	Las competencias articulan un conocimiento conceptual, procedimental y actitudinal, se pueden aprender por medio de formación básica y durante la vida con las diversas experiencias que nos podemos enfrentar. (Cano, 2008)	Brindar herramientas que le permitan a los docentes un desempeño eficiente y eficaz durante las lecciones.	Analizar, describir e interpretar diferentes fuentes bibliográficas las cuales enriquecerán la construcción de una nueva pedagogía.

Tabla 2. Variables de la Investigación

Fuente: elaboración propia (2018)

Fuentes de información

Fuente	Sujetos
Primaria	-Docentes -Personal de la Fundación Omar Dengo -Personal del Ministerio de Educación Pública
Secundaria	-Libros -Videos de la Fundación -Noticias -Artículos

Tabla 3. Fuentes de información utilizadas

Fuente: elaboración propia (2018)

Consideraciones éticas

La investigación educativa se centra, esencialmente, en los seres humanos. El investigador es responsable desde el punto de vista ético de salvaguardar los derechos y el bienestar de los sujetos mientras realiza un estudio (McMillan y Schumacher, 2005).

Para la realización de las encuestas, entrevistas, videos y toma de fotografías se informó en todo momento que el material obtenido sería de uso exclusivo a ser utilizado en el desarrollo de la presente investigación, en calidad de estudiantes de la Licenciatura en Mediación Pedagógica de la Universidad Técnica Nacional.

Matriz de congruencia

Tema	Objetivo General	Objetivos Específicos	Preguntas
Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basada en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018.	Crear una propuesta de producto (manual y video tutorial) basado en competencias para la formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigida a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, en el período 2017-2018.	Identificar las necesidades de capacitación en temas de emprendimiento en un grupo de docentes que imparten el programa Empresas Labor@, mediante una encuesta de opinión.	¿Cuáles estudios previos tienen los docentes sobre emprendimiento? ¿Cuáles son las áreas que se desarrollan en Empresas Labor@ en las cuales se necesita mayor capacitación?
		Desarrollar los temas identificados como prioritarios mediante estrategias de mediación pedagógica en el marco de un modelo educativo basado en competencias y un enfoque curricular humanista.	¿Cuáles son los temas prioritarios para formar en emprendimiento? ¿Cuáles son las estrategias de mediación pedagógica adecuadas para presentar los temas?
		Construir un manual y video tutorial que propicie una mayor y mejor comprensión de los contenidos por parte de los docentes, favoreciendo el desarrollo de sus lecciones de Empresas Labor@ bajo los parámetros de una pedagogía moderna centrada en el aprendiente.	¿Qué acceso tienen los docentes a material confiable sobre emprendimiento? ¿Qué estrategias de enseñanza serían las más adecuadas?

Tabla 4. Matriz de Congruencia

Fuente: elaboración propia (2018)

Metas

De acuerdo con Ander-Egg y Aguilar (2005) “las metas operacionalizan los objetivos, estableciendo cuánto, cuándo y dónde se realizarán estos, de modo que las actividades y acciones correspondientes puedan ser claramente establecidas”, lo que genera una visibilidad más amplia sobre las tareas que se han de realizar, así como el tiempo, insumos y los pasos concretos para su ejecución.

Las metas consisten en la descripción, comprensión e interpretación de los fenómenos, a través de las percepciones y significados producidos por las experiencias de los participantes, según lo que indican (Hernández *et al.* 2010).

Objetivo	Meta	Estrategia
Identificar las necesidades de capacitación en temas de emprendimiento en un grupo de docentes que imparten el programa Empresas Labor@, mediante una encuesta de opinión.	Descubrir el alcance y limitaciones de conocimiento teórico y práctico con el que cuentan los docentes de las diversas especialidades técnicas, sobre emprendimiento.	Realizar una encuesta a los docentes que participan en los cursos de inducción de la FOD bajo el programa Empresas Labor@.
Desarrollar los temas identificados como prioritarios mediante estrategias de mediación pedagógica en el marco de un modelo educativo basado en competencias y un enfoque curricular humanista.	Empoderar a los docentes a que utilicen un modelo basado en competencias y un enfoque humanista, con el fin de que promuevan una enseñanza para la vida.	Analizar cuáles son las áreas funcionales en las cuales se encuentra una brecha de conocimiento entre docentes, para presentarlos de una manera homogénea y con técnicas de mediación pedagógica.
Construir un manual y video tutorial que propicie una mayor y mejor	Ofrecer un documento de fácil aplicación y acceso, que presente un compendio	Analizar, describir e interpretar diferentes fuentes bibliográficas las

comprensión de los contenidos por parte de los docentes, favoreciendo el desarrollo de sus lecciones de Empresas Labor@ bajo los parámetros de una pedagogía moderna centrada en el aprendiente.	de la información más relevante sobre los temas desarrollados en Empresas Labor@, junto a actividades lúdicas que permitan su aplicación en el espacio áulico.	cuales se utilizarán en la creación del manual.
--	--	---

Tabla 5. Metas del Proyecto

Fuente: elaboración propia (2018)

Mecanismos para la evaluación del proyecto

Los indicadores que se utilizarán en la evaluación del presente proyecto serán concretos y reunirán las condiciones idóneas para que presenten una correcta medición referencial. Los indicadores no se repetirán, los mismos permitirán verificar objetivamente los resultados de cada meta, cada indicador refleja el propósito que engloba la realización del proyecto.

Los mismos son creados para que demuestren de forma válida los resultados, se seleccionan de manera tal que puedan ser obtenidos fácilmente, es primordial para el presente proyecto que no se deban realizar grandes esfuerzos posteriores para lograr darle seguimiento al mismo, la medición será de fácil aplicación que arroje resultados concretos.

Indicadores y criterios de evaluación del proyecto

Un proyecto no debe carecer de indicadores de evaluación, ya que son los instrumentos que indican el progreso sobre las metas propuestas, según Martínez (1972), citado en Ander-Egg y Aguilar (2005) “el indicador es el signo con el que señalamos los grados de una cosa y las variaciones inducidas en ella”.

A continuación, se presentan los indicadores que demuestran el cumplimiento de las metas propuestas en el proyecto de investigación, de manera que reflejen los beneficios obtenidos por los docentes después de conocer sobre el Manual para Desarrollar Empresas Labora.

Indicadores y criterios de evaluación		1	2	3	4	5
1. Datos						
Evaluated - Docente	Evaluated					
Apellidos:	Apellidos:					
Nombre:	Nombre:					
Institución:	Institución:					
Métrica de evaluación						
1	Excelente consecución de expectativas					
2	Supera las expectativas					
3	Cumple las expectativas					
4	Deficiente consecución de expectativas					
5	No cumple las expectativas					
Marque sólo con una “x” en un solo recuadro por cada ítem evaluado						
2. Desempeño en base a objetivos del proyecto	Valor: 20%					

1	Aplica los principios de gerencia, contabilidad y finanzas, mercadeo y ventas, gestión del talento humano, producción y espíritu emprendedor, como parte elemental para sostener un negocio en el tiempo.				
2	Resuelve problemas auténticos sobre emprendimiento.				
3	Desarrolla prácticas puntuales sobre los temas impartidos en “Empresas Labor@”.				
4	Contesta consultas complejas de los estudiantes, que evidencien su conocimiento.				
3. Desempeño en base a competencias	Valor 80%				
	Desempeño Docente				
1	Muestra motivación, compromiso y habilidades sociales positivas durante la aplicación de lo aprendido en el espacio áulico.				
2	Promueve diálogos que fomenten el proceso cognitivo y autorreflexión.				
3	Incentiva la participación de actividades que permitan integrar las competencias disciplinares y generales.				
4	Desarrolla competencias para la enseñanza significativa por medio de actividades creativas e innovadoras que enriquezcan el aprendizaje.				
5	Transmite con facilidad a los estudiantes, la información presentada en el manual utilizando las actividades propositivas que en él se presentan.				
6	Aplica la mediación pedagógica, considerando todas las variables administrativas hasta las habilidades blandas requeridas para emprender un negocio propio.				
7	Planea las lecciones de “Empresas Labor@” con completa comprensión de todos los temas a desarrollar. Ponen en práctica habilidades y destrezas en situaciones de aprendizaje identificables fácilmente con la realidad empresarial, partiendo de la información obtenida en el manual.				
	Habilidades y Destrezas				

1	Escucha empática					
2	Estimula el auto aprendizaje					
3	Comunicación asertiva					
4	Carisma					
5	Compromiso					
6	Determinación					
7	Responsabilidad					
8	Motivación					
9	Liderazgo					
	Puntaje en base a Objetivos del proyecto					
	Puntaje en base a Competencias- Desempeño Docente					
Puntaje en base a Competencias- Desempeño Humano						
	Puntaje en base a Habilidades y Destrezas					
	Puntaje total obtenido					
4. Observaciones						
Nombre y Firma del Evaluador:						
Nombre y Firma del Evaluado:						
Fecha de Evaluación:						

Cronograma de Actividades

El calendario de las actividades por llevar a cabo se encuentra en el Anexo 1.

CAPÍTULO IV: Presentación y análisis de los resultados

Proceso de tabulación y análisis de los datos

De acuerdo con los datos recolectados por medio de las diferentes técnicas empleadas se procede a analizar profundamente la información obtenida con el fin de identificar las debilidades cognitivas que presentan los docentes, las cuales serán las bases para la elaboración de la presente propuesta.

Para el análisis de los datos se parte de un método mixto comparando resultados obtenidos de manera cuantitativa con la recolección de información cualitativa, de tal forma que las respuestas de las encuestas nos arrojan datos que posteriormente se pueden comparar con las entrevistas realizadas a los responsables, además gracias a la observación se permite dimensionar las diferencias más importantes dentro de la muestra.

Se realiza la presentación y análisis de la información recabada en el trabajo de campo, así como su interpretación; la recolección de información se fundamentó en dos grandes áreas, la primera es un diagnóstico realizado a los estudiantes participantes de Expo JovEm y Expo Ingenierías del MEP aplicado en el II Semestre del 2016 y la segunda con una encuesta realizada a los docentes participantes de la inducción Empresas Labor@ en la Fundación Omar Dengo aplicada en mayo y junio del 2017.

Diagnóstico

El diagnóstico busca tener un conocimiento real y concreto sobre el sentir de los estudiantes que participaron en el desarrollo de Empresas Labor@, así como identificar la conexión en temas de emprendedurismo con la realización de sus proyectos.

Gracias a la aplicación temprana de este diagnóstico es que el proyecto se enfocó en los docentes que imparten Empresas Labor@, los resultados obtenidos generan una base sobre la cual se procede posteriormente a crear las estrategias para generar un proyecto que le haga frente a las limitaciones y necesidades detectadas utilizando factores clave para direccionar correctamente la investigación.

El diagnóstico fue aplicado a una muestra de 68 estudiantes de Colegios Técnicos de Costa Rica, vecinos de diferentes zonas del país, elegidos al azar. Se aplicaron personalmente durante el desarrollo de las ferias Expo JovEm y Expo Ingenierías realizadas en el II Semestre del 2016.

Dentro de la estructura de la herramienta se optó por una totalidad de 4 preguntas cerradas y 7 preguntas abiertas, datos personales opcionales como nombre de la institución, género, edad y correo electrónico. Al inicio del diagnóstico se encuentra una pequeña explicación acerca del objetivo del mismo,

la confidencialidad de los datos a ser empleados con fines didácticos, así como las instrucciones generales para completarla. Todas las preguntas están relacionadas con el tema de investigación.

Análisis e interpretación de resultados del diagnóstico aplicado a jóvenes participantes de las actividades Expo JovEm y Expo Ingenierías (ver Anexo II):

Variable Género	Variable Absoluta	Variable Relativa
Masculino	35	51%
Femenino	33	49%
Total	68	100%

Cuadro 1. Frecuencia relativa y absoluta de género

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras en el II Semestre del 2016

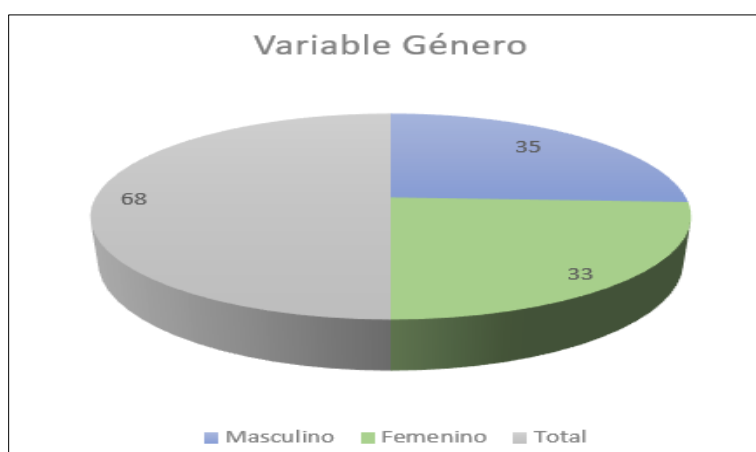


Gráfico 2. Frecuencia relativa y absoluta de género II Semestre del 2016

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras, 2016

Interpretación de datos: Se puede observar mediante la información ilustrada en el gráfico anterior que existe una similitud entre hombres y mujeres del total de 68 personas, los hombres representan un 51% y las mujeres un 49%.

Variable Edad	Variable Absoluta	Variable Relativa
15 - 20 años inclusive	60	88%
21 - 25 años inclusive	5	7%
26 - 30 años inclusive	1	1%
31 - 35 años inclusive	1	1%
36 - 40 años inclusive	1	1%
Total	68	100%

Cuadro 2. Frecuencia relativa y absoluta de edad en el II Semestre del 2016
Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras, 2016

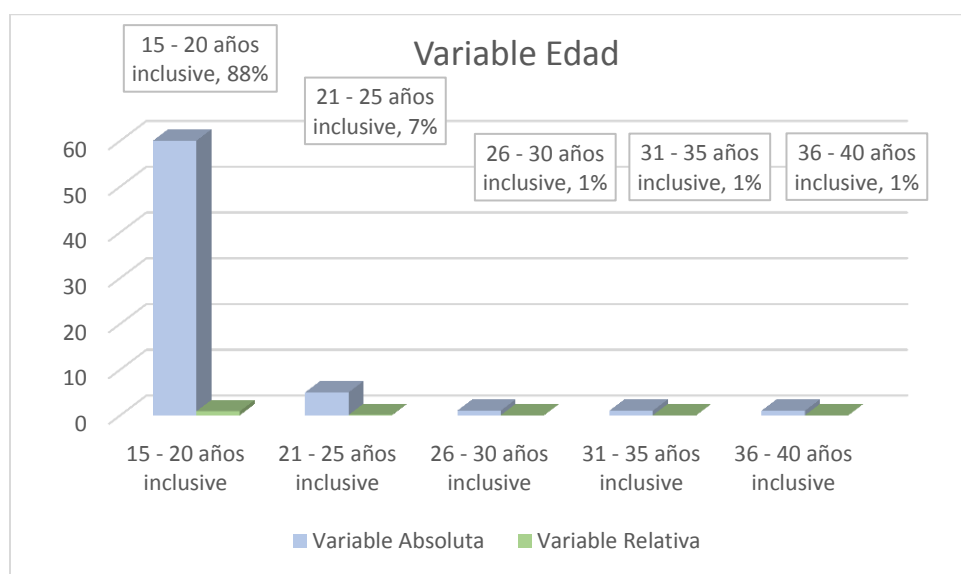


Gráfico 3. Frecuencia relativa y absoluta de edad en el II Semestre del 2016
Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras, 2016.

Interpretación de datos: La mayoría de las personas que participan en la Expo

JovEm y Expo Ingeniería son estudiantes entre 15 a 20 años, la representación de personas mayores de 26 años es de solamente un 3% de la muestra total, la dispersión que arrojan estos datos es debido a que estudian en alguna de las diversas modalidades que ofrece el MEP.

Variable Centro Educativo	Variable Absoluta	Variable Relativa
CTP San Agustín Cartago	5	7%
CTP Jacó	4	6%
CTP José Daniel Flores Zavaleta	4	6%
CTP Puerto Jiménez	3	4%
CTP Valle la Estrella	3	4%
COVAO Cartago	2	3%
CTP Abangares	2	3%
CTP Atenas	2	3%
CTP CIT Heredia	2	3%
CTP de Flores	2	3%
CTP José Figueres Ferrer	2	3%
CTP La Mansión de Nicoya	2	3%
CTP Liberia	2	3%
CTP Mercedes Norte	2	3%
CTP Nicoya	2	3%
CTP Paquera	2	3%
CTP Parrita	2	3%
CTP Pejibaye	2	3%
CTP Platanar	2	3%
CTP San Juan Sur	2	3%
CTP San Pedro Barva	2	3%
CTP San Sebastián	2	3%
CTP Santa Cruz	2	3%
CTP Tronadora	2	3%
CTP Vásquez de Coronado	2	3%
CTP Cañas	1	1%
CTP Carrillo	1	1%

CTP Dulce Nombre	1	1%
CTP Esparza	1	1%
CTP Hojancha	1	1%
CTP Inva las Cañas	1	1%
CTP Nandayure	1	1%
CTP Pacayas	1	1%
CTP Piedades Sur	1	1%
TOTAL	68	100%

Cuadro 3. Frecuencia relativa y absoluta participación de los Centros Educativos en el II Semestre del 2016

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras, 2016.

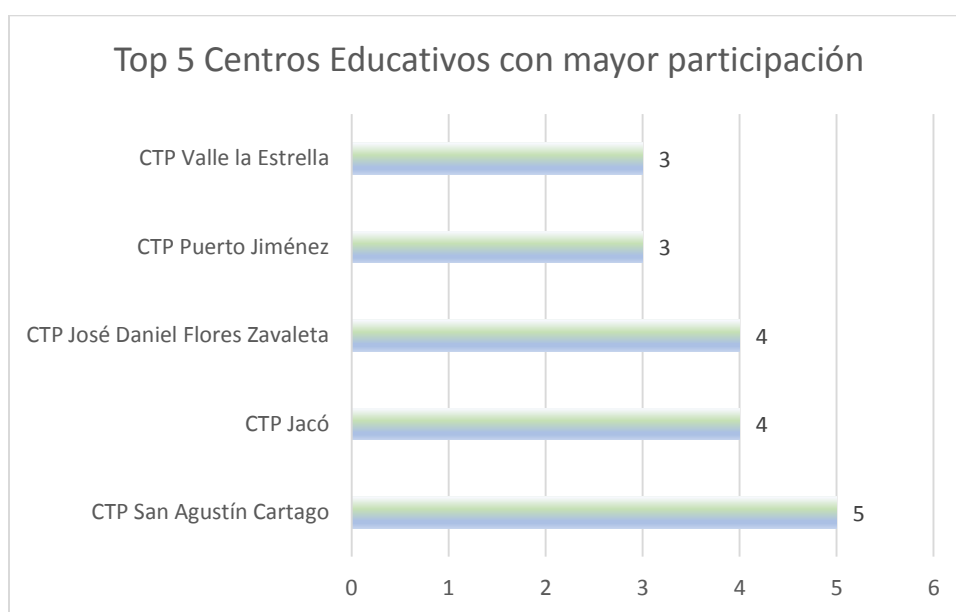


Gráfico 4. Frecuencia relativa y absoluta participación de los Centros Educativos (Top 5) en el II Semestre del 2016

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras, 2016.

Interpretación de datos: Los cinco centros educativos en los cuales se obtuvo mayor participación para responder son CTP San Agustín Cartago, CTP Jacó,

CTP José Daniel Flores Zavaleta, CTP Puerto Jiménez y CTP Valle la Estrella; sin embargo, cabe destacar que se obtuvo representación de un total de 34 centros de enseñanza a lo largo y ancho del país.

Preguntas cerradas: a continuación, se presenta la tabulación de las respuestas cerradas 1,2,3 y 4:

Variable Pregunta 1: ¿Ha recibido clases de emprendedurismo en la institución educativa?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Sí	41	60%
No	27	40%
Total	68	100%
Variable Pregunta 2: ¿Cuánta calificación les daría a estas clases? (siendo 10 la mejor calificación)	Variable Absoluta	Variable Relativa
1 a 3 inclusive	0	0%
4 a 6 inclusive	6	9%
7 a 10	34	50%
N/A	27	40%
No responde	1	1%
Total	68	100%
Variable Pregunta 3: ¿Con las clases de emprendedurismo que recibe en la institución educativa, es posible iniciar una empresa después de graduado?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Sí	37	54%
No	4	6%
N/A	27	40%
Total	68	100%
Variable Pregunta 4: ¿Trabajaría en proyectos emprenduristas después de graduado?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Sí	63	93%
No	5	7%
Total	68	100%

Cuadro 4. Respuestas cerradas en el II Semestre del 2016

Interpretación de datos: los datos muestran que un 60% de las personas confirman haber recibido lecciones sobre emprendimiento en la institución educativa, este dato es alarmante ya que el 40% que contestó “No” significa que no están asociando el desarrollo de Empresas Labor@ al tema de emprendedurismo.

De este 60% con respecto a la calificación que les darían a las lecciones de este tema, la mitad de las personas contestó entre un 7 a un 10, siendo 10 la mejor calificación; lo que se considera como aceptable. Este grupo de personas también corresponden a un 54% las cuales consideran que podrían iniciar un emprendimiento con la enseñanza adquirida en el centro educativo.

Finalmente, con respecto a la pregunta si trabajarían en un emprendimiento después de graduados la mayoría de las personas contestaron que sí, lo que representa un 93%.

Preguntas abiertas: se realizaron un total de 7 preguntas abiertas con el fin de obtener detalles más profundos en las respuestas de cada persona, se adquiere información valiosa y descriptiva sin limitar sus respuestas, existe una completa libertad de expresar el pensar.

Interpretación de datos: la mayoría de los estudiantes responden a las ganas de ayudar a los demás, como la motivación principal que los llevó a desarrollar el proyecto que están exponiendo en Expo JovEm o Expo ingeniería. La identificación de una necesidad y la forma de atacarla se presenta en diversos proyectos, destacando las principales áreas a continuación:

- Ayudar a difundir la cultura costarricense
- Ayudar a personas con limitaciones físicas, visuales
- Proteger el medio ambiente
- Ayudar a la salud de las personas por medio de productos sanos

Con respecto a la cantidad de profesores que colaboraron con la realización de los proyectos estos varían de 1 hasta 6, de distintas especialidades técnicas, así como materias académicas, en la mayoría de los casos queda demostrado un compromiso de toda la institución para con los estudiantes que se animan a representar el centro educativo en estas ferias.

La siguiente pregunta hace referencia a las mejoras que consideran importantes de realizar en las instituciones educativas en relación con el emprendedurismo, las respuestas son muy variadas y a la vez enriquecedoras; a continuación, se presentan las más comunes:

• Motivar la creación de empresas	• Implementar clases de emprendedurismo (charlas, talleres)
• Demostrar la realidad que conlleva ser emprendedores	• Realizar talleres interactivos
• Utilizar dinámicas, videos y ejemplos en las clases	• Más apoyo de los profesores
• Que las ideas no se queden en una feria, más apoyo	• Más información sobre mercadeo, estrategias, visión y propósitos de los proyectos
• Que los profesores crean más en el emprendedurismo	• Capacitar a los profesores

Tabla 9. Mejoras en la forma en la cual se desarrollan las clases donde se imparte el tema de emprendimiento en los colegios técnicos profesionales en el II Semestre del 2016.

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras. 2016

En los casos donde los compañeros (as) no participaron en la realización de ningún proyecto en las clases, para que potencialmente se expusieron en estas actividades, fueron por miedo, falta de interés, falta de esfuerzo, no tenían los medios para desarrollar una idea, temor al fracaso, falta de motivación, falta de confianza, falta de creatividad, falta de acompañamiento docente.

Para el 60% que afirmó haber recibido clases de emprendedurismo en las aulas solamente un pequeño grupo indicó cómo se realizan estas clases, a continuación, las principales respuestas:

• Clases interactivas	• Charlas
• Por medio de Labora	• Con práctica y teoría
• Muestran las diferentes formas de iniciar un proyecto	• Dinámico
• Aburridas solo hablan	• Muy básicas
• Por medio de una página web en donde por semana se dividen los capítulos de emprendedurismo	• Ejemplos de emprendedurismo y su importancia a nivel socio económico
• Presentaciones sobre el tema	• Haciendo empresas virtuales

Tabla 10. Maneras en que se ejecutan las clases relacionadas con emprendimiento en los colegios técnicos profesionales en el II Semestre del 2016.

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras. 2016.

Variable bases del docente	Variable Absoluta	Variable Relativa
Sí	28	41%
No	17	25%
Algunos	5	7%
No responde	18	26%
Total	68	100%

Cuadro 5. Frecuencia relativa y absoluta sobre la pregunta ¿Considera que sus profesores tienen bases sólidas para enseñar temas de emprendedurismo? en el II Semestre del 2016.

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras

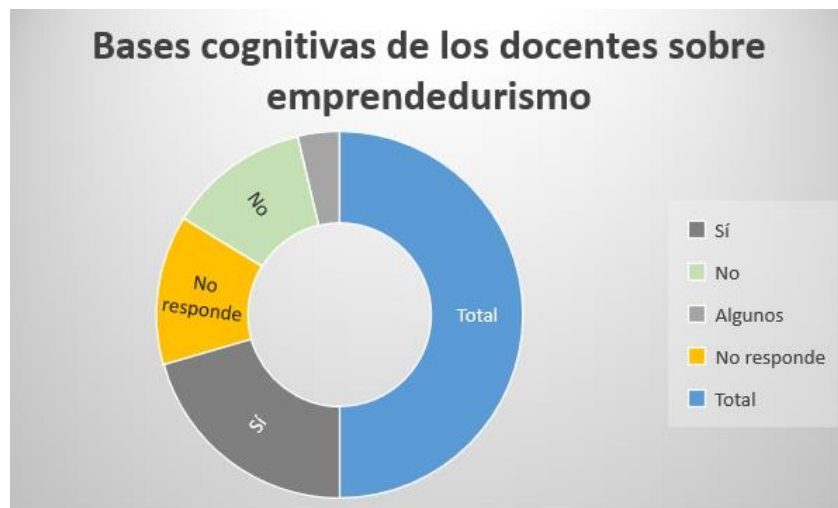


Gráfico 5. Frecuencia relativa y absoluta sobre la pregunta ¿Considera que sus profesores tienen bases sólidas para enseñar temas de emprendedurismo? en el II Semestre del 2016.

Fuente: Diagnóstico aplicado por el grupo de investigadoras, 2016.

Interpretación de datos: la mayoría de los estudiantes respondieron positivamente sobre las bases que sus docentes tienen sobre la creación de empresas representados en un 41%. Sin embargo; se identifica un punto de mejora ya que el 25% de los docentes no parece tener bases sólidas, un 7% demuestra que solamente algunos docentes y un 26% que se abstienen a responder. Por lo tanto, las respuestas registran la necesidad de apoyar a los docentes para que su conocimiento sea integral.

Encuesta

Con el objetivo de obtener información de primera mano, se aplica una encuesta a los docentes que reciben la inducción de Empresas Labor@, en la Fundación Omar Dengo, ya que consideramos sumamente importante la retroalimentación, ahondar en el grado de conocimiento que tienen sobre emprendedurismo basados en su formación académica, así como el interés de recibir un producto como el desarrollado en el presente proyecto.

La encuesta debe contener las suficientes preguntas para obtener información de interés y al mismo tiempo que no sea demasiado extensa, para que los docentes estén dispuestos a colaborar y no atrasarlos durante la inducción. Así mismo para evitar sesgos en la tabulación y análisis de los datos, se opta por utilizar preguntas de carácter cerrado o mixto y una única pregunta abierta.

La encuesta fue aplicada a una muestra de 57 personas adultas y jóvenes, docentes de varias especialidades técnicas que se imparten en las diferentes zonas del país, escogidas al azar. Se utilizó el método presencial para aplicar las mismas.

Dentro de la estructura de la encuesta, se optó por una totalidad de 5 preguntas cerradas, una pregunta de selección múltiple y una pregunta abierta,

todas son relacionadas con el tema de la investigación. Al inicio se encuentra el objetivo y las instrucciones, así como la confidencialidad y los fines únicamente didácticos para los cuales serán utilizadas las respuestas.

Con el fin de conocer los perfiles de los docentes encuestados se incluyen los siguientes datos de interés: especialidad técnica, tiempo de ser docente en esta especialidad, edad, indicar si ya ha impartido Empresas Labor@.

Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada a docentes participantes de la inducción Empresas Labor@ (ver Anexo III):

Variable Especialidad	Variable Absoluta	Variable Relativa
Contabilidad	9	16%
Informática Educativa	6	11%
Informática Empresarial	5	9%
Secretariado Ejecutivo	4	7%
Agropecuaria	3	5%
Informática en Soporte	3	5%
Salud Ocupacional	3	5%
Banca y Finanzas	2	4%
Diseño y Confección de la Moda	2	4%
Ejecutivo para Centros de Servicio	2	4%
Informática	2	4%
Administración y Operación Aduanera	1	2%
Agroecología	1	2%
Automotriz	1	2%
Contabilidad y Finanzas	1	2%
Dibujo Arquitectónico	1	2%
Dibujo Técnico	1	2%
Diseño Gráfico	1	2%
Diseño Publicitario	1	2%

Electromecánica	1	2%
Electrónica Industrial	1	2%
Electrotecnia	1	2%
Informática en Redes	1	2%
Producción Agrícola	1	2%
Redes de Computadoras	1	2%
Turismo	1	2%
Turismo en Hotelería y Eventos	1	2%
Total	57	100%

Cuadro 6. Frecuencia relativa y absoluta cantidad de docentes por especialidad en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras 2017.



Gráfico 6. Frecuencia relativa y absoluta cantidad de docentes por especialidad en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: la mayoría de los docentes pertenecen a la especialidad contabilidad 16%, el segundo gran segmento pertenece a docentes de Informática educativa representado por un 11% debido a que ellos brindan las clases Labor@ junto a docentes de las diferentes especialidades técnicas, seguidamente los docentes de Informática empresarial ocupan el tercer lugar con un 9%.

Variable Antigüedad	Variable Absoluta Antigüedad	Variable Relativa Antigüedad	¿Ya ha impartido Empresas Labor@?			
			Variable Absoluta Sí	Variable Relativa Sí	Variable Absoluta No	Variable Relativa No
Menos de 1 año inclusive	14	25%	3	5%	11	19%
1 - 5 años inclusive	23	40%	6	11%	17	30%
6 - 10 años inclusive	10	18%	4	7%	6	11%
11 - 15 años inclusive	7	12%	3	5%	4	7%
16 - 20 años inclusive	1	2%	1	2%	0	0%
No indica	2	4%	No indica	0%	No indica	4%
Total	57	100%	17	30%	38	70%

Cuadro 7. Frecuencia relativa y absoluta docentes por antigüedad y respuesta a la pregunta ¿Ya ha impartido Empresas Labor@? en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

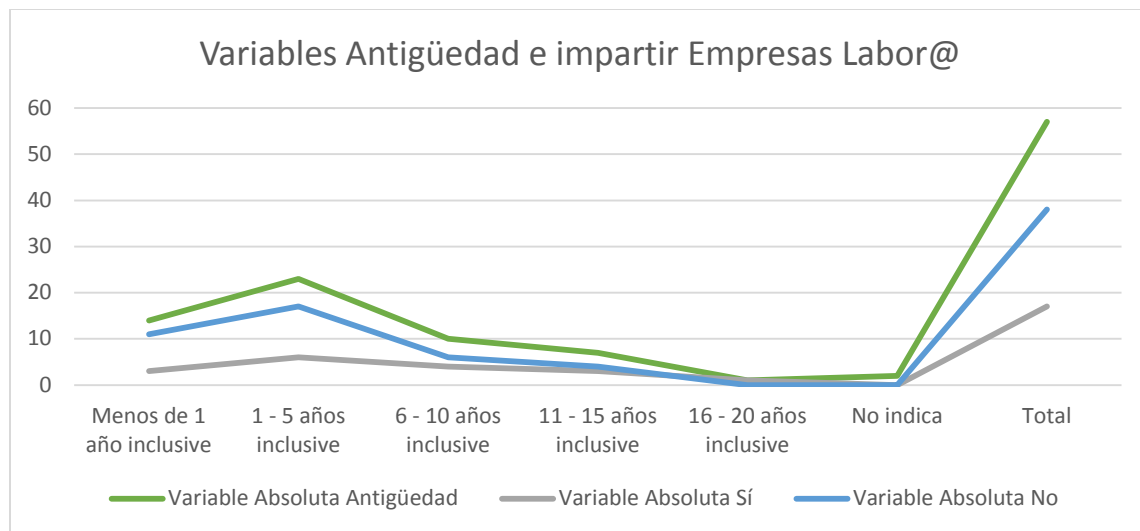


Gráfico 7. Frecuencia relativa y absoluta docentes por antigüedad y respuesta a la pregunta ¿Ya ha impartido Empresas Labor@? en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: el 40% de los docentes tienen entre 1 año y 5 años de antigüedad de impartir la especialidad técnica en la cual se desempeña, con menos de 1 año se encuentra el 25%, pero estos números adquieren valor cuando comparamos si se recibió la capacitación Labor@ antes o después de desarrollarlas en las aulas. Del total de 57 personas encuestadas el 30% que equivale a 17 de ellas indican que sí imparten o ha impartido Empresas Labor@, el 70% lo cual se representa con 38 personas indican que no imparten o no han impartido Empresas Labor@ y 2 personas no responden, lo que deja en evidencia que la mayoría de los docentes están recibiendo la capacitación anticipadamente lo cual es correcto.

Las cinco preguntas que se presentan a continuación son de selección múltiple con una única respuesta permitida por cada enunciado, no hay respuestas buenas o malas, los docentes seleccionan el cuadro que le aplique según las siguientes opciones:

Nunca	Pocas Veces	No aplica	Casi siempre	Siempre
-------	-------------	-----------	--------------	---------

Variable Pregunta 1. Las clases “Empresas Labor@” se subdividen en las siguientes áreas funcionales: área de gerencia, mercadeo y ventas, gestión del talento humano, producción y/o servicios, administración y finanzas. ¿Considera que su conocimiento teórico sobre estos temas es alto?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Nunca	2	4%
Pocas Veces	21	37%
No aplica	3	5%
Casi siempre	20	35%
Siempre	11	19%
Total	57	100%

Cuadro 8. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #1 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

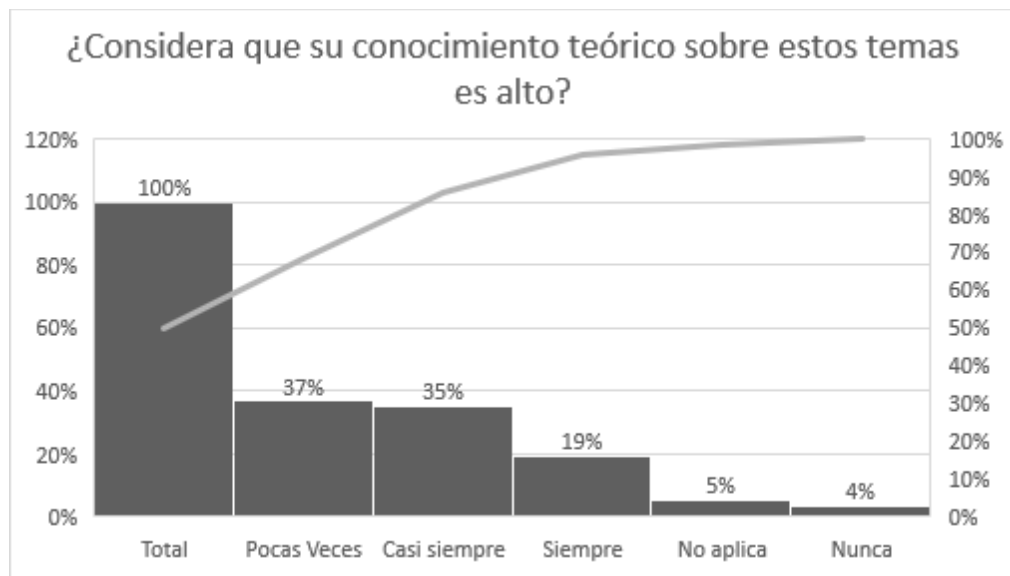


Gráfico 8. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #1 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: esta pregunta responde a uno de los mayores puntos en los que busca colaborar el presente proyecto, la misma hace referencia al grado de conocimiento teórico que tienen los docentes sobre los temas desarrollados en Empresas Labor@, específicamente si consideran que este es alto. El 4% indican que 'nunca', un 5% 'no aplica', un 35% indicaron que 'casi siempre' y un 19% que 'siempre', el dato que más adquiere relevancia debido a que la mayoría de las personas lo eligieron es el 37% representado por 21 personas quienes indican que 'pocas veces' su conocimiento teórico sobre estos temas es alto.

Variable Pregunta 2. Durante la capacitación “Empresas Labor@” se aprende el proceso constructivo de una idea de negocio de manera vivencial. ¿Considera necesario adquirir información adicional sobre los temas practicados?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Nunca	0	0%
Pocas Veces	2	4%
No aplica	0	0%
Casi siempre	16	28%
Siempre	39	68%
Total	57	100%

Cuadro 9. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #2 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

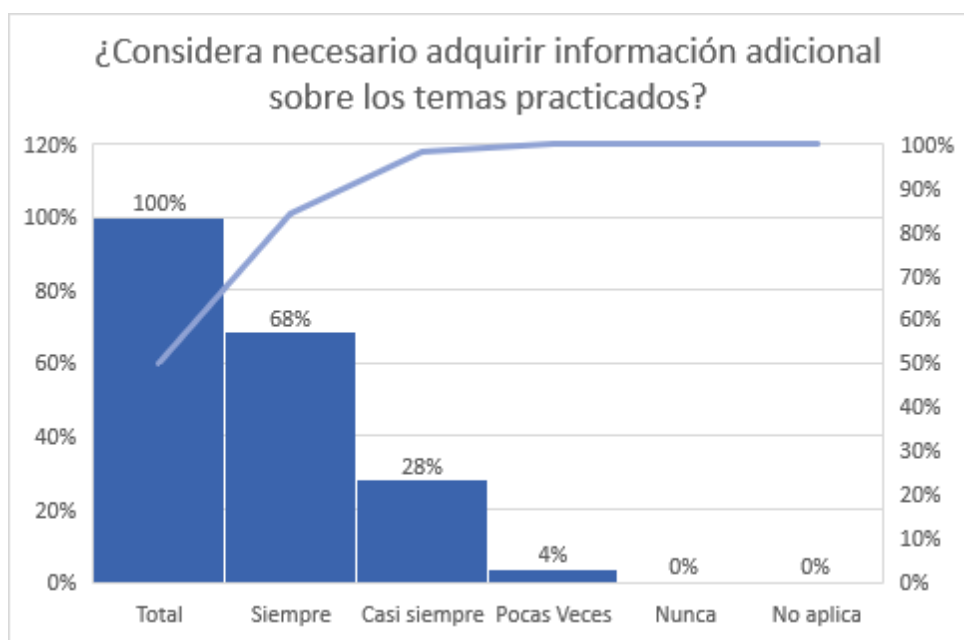


Gráfico 9. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #2 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: en esta pregunta se evidencia el interés de los docentes

por obtener información extra que les permita conocer más sobre los temas desarrollados en Empresas Labor@, el 68% de los docentes entrevistados contestó que es necesario adquirir información extra sobre los temas practicados, un 28% indicó que ‘casi siempre’, contrastando con un mínimo 4% que indicó que ‘pocas veces’.

Variable Pregunta 3. ¿Le gustaría tener acceso a un manual práctico con técnicas de mediación pedagógica las cuales podría implementar en sus lecciones para reforzar los temas que se desarrollan en “Empresas Labor@”?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Nunca	0	0%
Pocas Veces	0	0%
No aplica	0	0%
Casi siempre	3	5%
Siempre	54	95%
Total	57	100%

Cuadro 10. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #3 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

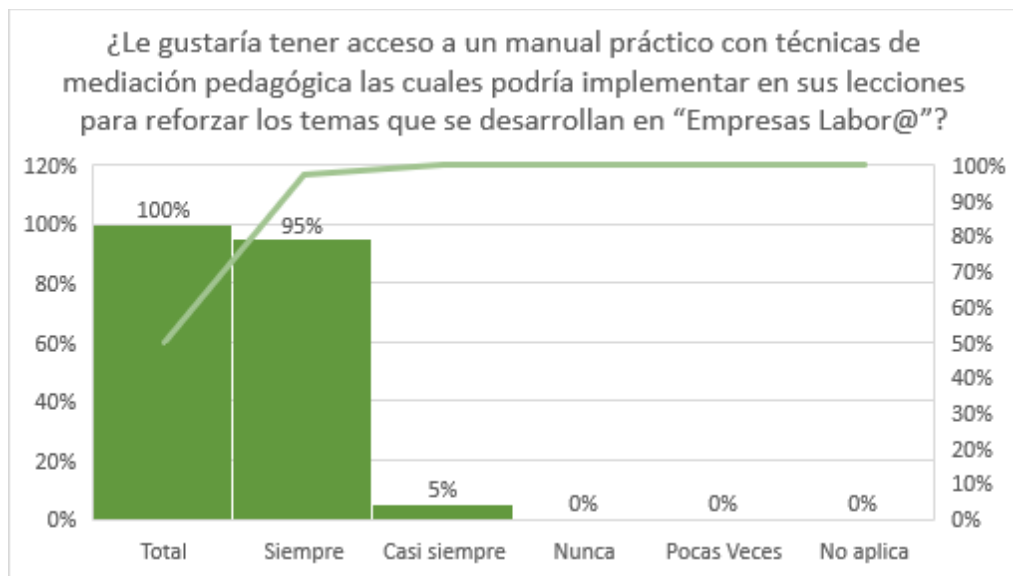


Gráfico 10. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #3 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: la pregunta número tres deja en evidencia que del grupo encuestado todos estarían interesados en tener un manual práctico con técnicas de mediación pedagógica, 54 docentes contestaron que ‘siempre’ lo que representa un 95% y el 5% restante contestaron que ‘casi siempre’.

Variable Pregunta 4. ¿Considera que su especialidad debería de tener más horas dedicadas a desarrollar “Empresas Labor@”?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Nunca	6	11%
Pocas Veces	6	11%
No aplica	4	7%
Casi siempre	12	21%
Siempre	29	51%
Total	57	100%

Cuadro 11. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #4 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

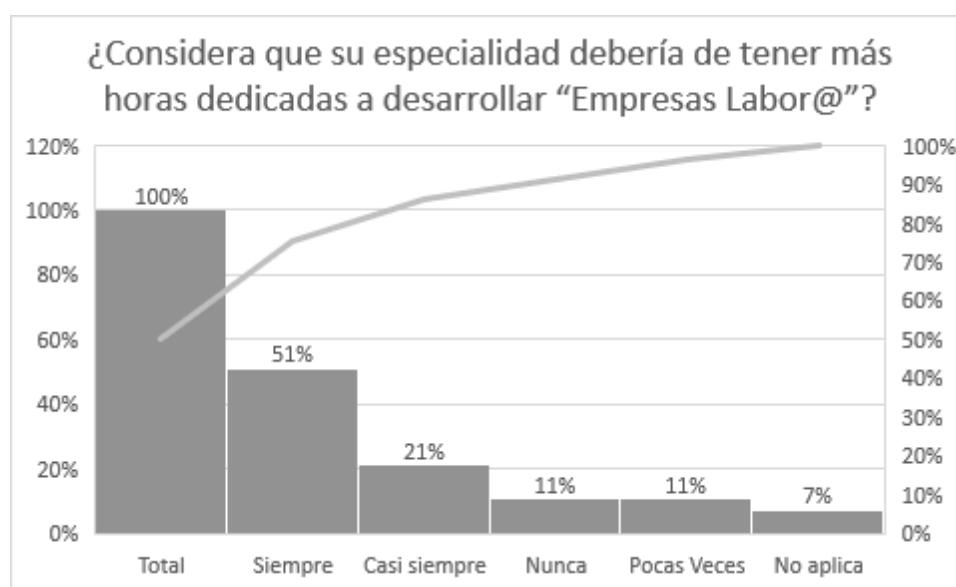


Gráfico 11. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #4 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: con estos resultados queda en evidencia una dispersión de respuestas con respecto al tiempo que se le dedica a Empresas Labor@ en las

aulas, siendo la obtención de ‘siempre’ la que obtuvo la mayoría de elecciones, lo que significa que un total de 51% de docentes considera que sus especialidades deberían de tener más horas dedicadas al desarrollo de empresas por medio de Empresas Labor@, un 21% de docentes consideran que ‘casi siempre’, un 5% no aplica y un 11% indican ‘nunca’ y ‘pocas veces’, respectivamente. Estos resultados demuestran un interés de los docentes por realizar mayor práctica en el aula.

Variable Pregunta 5. ¿Si tuviera la oportunidad de recibir una capacitación nivelatoria en la cual aumentaría su conocimiento sobre las bases de “Empresas Labor@”, le interesaría participar?	Variable Absoluta	Variable Relativa
Nunca	0	0%
Pocas Veces	1	2%
No aplica	0	0%
Casi siempre	7	12%
Siempre	49	86%
Total	57	100%

Cuadro 12. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #5 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras

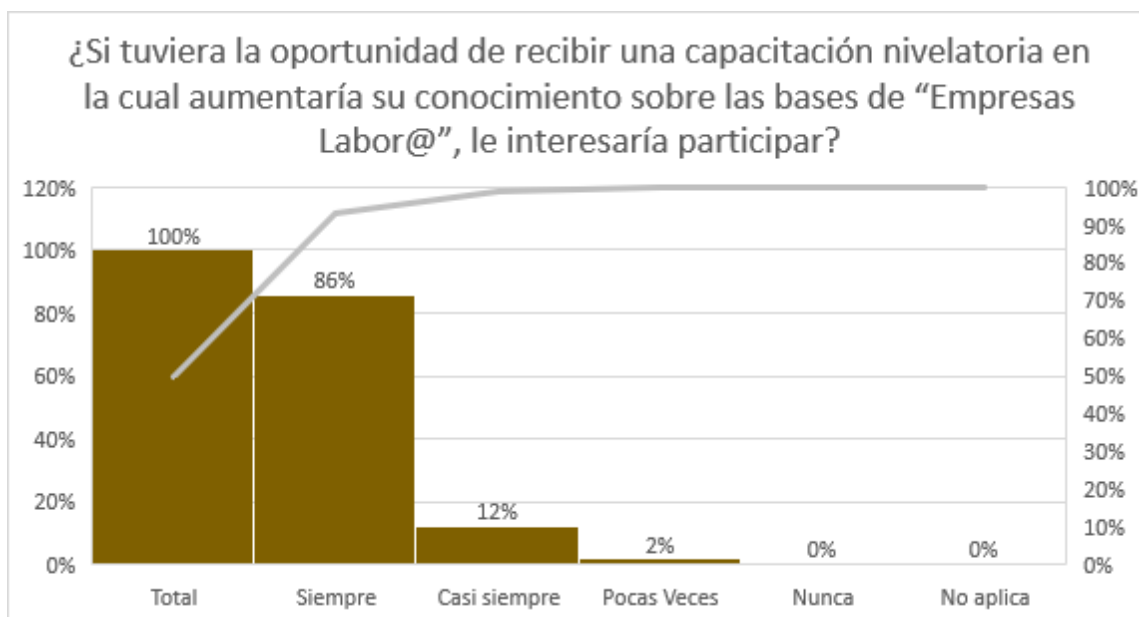


Gráfico 12. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #5 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: el 86% de los docentes, siendo una mayoría bastante significativa, indican que ‘siempre’ estarían dispuestos a recibir una capacitación nivelatoria para aumentar el conocimiento sobre Empresas Labor@, seguido de un 12% que contestaron ‘casi siempre’ y un pequeño 2% que eligió ‘pocas veces’.

La pregunta número 6 consulta expresamente “En su formación profesional para la especialidad técnica que desempeña recibió, dentro de la malla curricular, algunos de los siguientes cursos:

Ninguno	Gestión Empresarial	Mercadeo y Ventas	Gestión del Talento Humano	Producción y/o Servicios	Administración y Finanzas
0%	20%	20%	20%	20%	20%

En la respuesta se permitió indicar todas las opciones que apliquen, a cada área se le asignó un valor de 20%, de manera tal que cada selección se va sumando hasta alcanzar el 100%. La variable absoluta presenta la cantidad de docentes según el cálculo asignado al nivel de conocimiento. A continuación, los datos recabados:

Variable Formación Profesional Áreas Labor@	Variable Absoluta	Variable Relativa
1 -20% inclusive	20	35%
21% a 40% inclusive	2	4%
41% a 60% inclusive	3	5%
61% a 80% inclusive	5	9%
81% a 100% inclusive	11	19%
Ninguno	13	23%
No contesta	3	5%
Total	57	100%

Cuadro 13. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #6 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

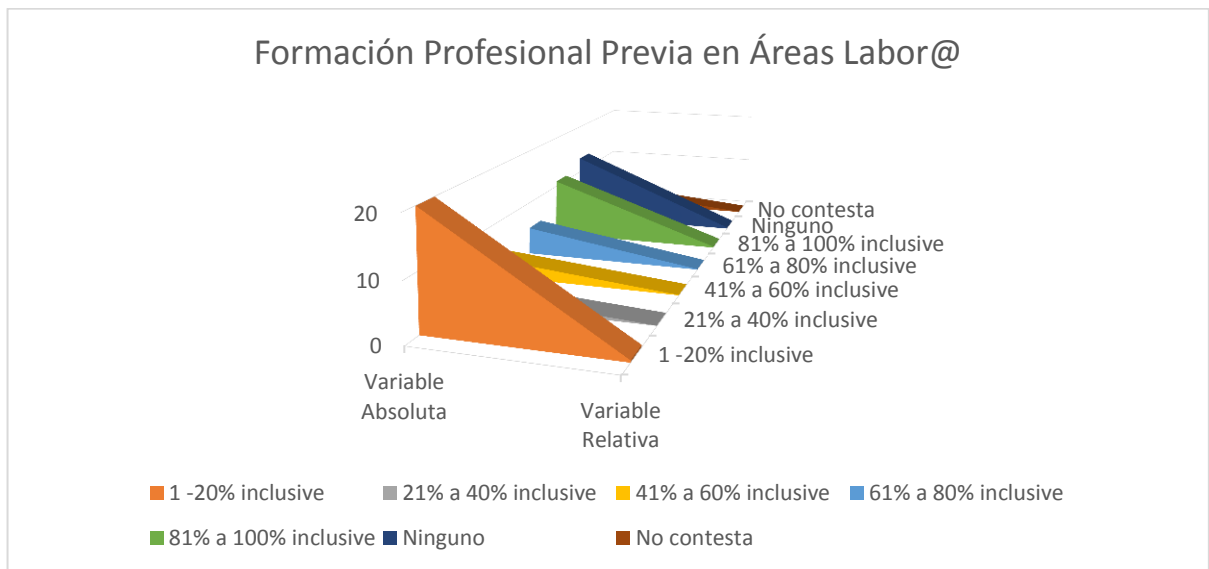


Gráfico 13. Frecuencia relativa y absoluta variable pregunta #6 en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

Interpretación de datos: La mayoría de los docentes representado por 20 personas que equivalen a un 35% indican que recibieron durante su formación profesional solamente un 20% de conocimiento sobre las materias que se desarrollan en Empresas Labor@, lo que significa que de las 5 áreas funcionales tienen conocimiento (tomando como base la malla curricular de su plan de estudios universitarios para la especialidad que desempeñan) únicamente en un área. Seguidamente nos encontramos con un 23% representado por 13 docentes que indican no haber recibido ninguna materia de las ejecutadas en Empresas

Labor@ durante su formación profesional, estos datos contrastan con un 19% que equivale a 11 docentes los cuales indican haber recibido formación académica en la totalidad de las áreas funcionales, 5 docentes recibieron educación formal en 4 áreas funcionales lo que equivale a un 9%, finalmente un 4% y 5% recibieron formación entre un 40% y un 60% respectivamente, 3 personas no respondieron lo que representa un 5%.

La pregunta número 7 era de carácter abierto: Por favor indicar alguna sugerencia o comentario que considere importante para mejorar la formación de “Empresas Labor@”, de la cual se recopilan los siguientes comentarios relevantes:

• Trabajar Labor@ desde el inicio del año e incluir actividades de estudio que complementen las diferentes especialidades	• Implementar más capacitaciones y que sean más horas
• Tener un manual descriptivo del proceso a realizar	• El tutor que asignan de la especialidad debería recibir capacitación en todas las áreas para que pueda brindar información fluida
• Debería de haber cursos de capacitación individual por cada curso	• La capacitación es muy corta ya que debería desarrollarse el "paso a paso" que realizan los estudiantes. Eso nos ayudaría a ser mejores facilitadores
• Capacitar al docente que imparte Labora en cada subárea por separado y no abarcar los contenidos de manera general	• Hace falta un manual para profesor principiante o primeros pasos, a su vez si la educación se está orientando a la autodidactica debe haber material para que los alumnos encuentren sus propias respuestas

Necesario resaltar la importancia del proyecto en relación con habilidades blandas	Tratar de que los docentes reciban la capacitación antes de impartir la materia en el colegio.
Que nos brinden más información sobre los cursos que se imparten en la materia para aplicar Labora, por ejemplo, yo soy de informática y no recibí capacitación de gestión empresarial.	Recibir más capacitaciones que logren mostrar la manera de enseñarlo a los estudiantes.
Sería interesante observar algún video o tener la visita de algún grupo de estudiantes que compartan su experiencia	La conformación de una guía o manual con las indicaciones del modelo empresarial y paso a paso para construir una empresa
Que se prepare más al docente antes de mandarle a impartir un programa que se requiere mucho conocimiento a nivel de administración de empresas y contabilidad	La formación de Empresas Labor@ desarrolla en los estudiantes el espíritu de emprendedurismo, sin embargo, muchas veces por cuestión de tiempo compite con los objetivos del currículo y no logra desarrollarse adecuadamente

Tabla 11. Sugerencias o Comentarios de los encuestados en el I Semestre del 2017.

Fuente: Encuesta aplicada por el grupo de investigadoras, 2017.

CAPÍTULO V: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Gracias al trabajo de campo y a la investigación realizada se lograron identificar las necesidades de capacitación que presenta una muestra de un grupo de docentes de especialidades técnicas, relacionado a temas de emprendimiento (cómo crear una empresa, la mejor manera de realizar la publicidad, importancia de llevar un control sobre los gastos, utilización de la tecnología, entre otros). Además, fortalecer el significado de la gestión empresarial a la vez que se desarrollan las habilidades laborales e interpersonales en los estudiantes. Si bien es cierto que algunos docentes presentan bases solventes por su formación profesional también es evidente que están deseosos de adquirir más herramientas que les permitan realizar su trabajo de una mejor manera.

Los temas presentados en el manual y en el video tutorial son una base para que los docentes enriquezcan su conocimiento sobre la creación de empresas y que sean gestores de los ambientes de aprendizaje. Las estrategias de mediación pedagógica representadas por medio de las actividades son de fácil aplicación y están diseñadas tomando como centro al estudiante, de manera tal que se logre una convergencia entre lo individual y lo social y que esto les permita incrementar su innovación, creatividad y liderazgo.

La pedagogía moderna invita a llevar a la acción los contenidos que se

aprenden en las aulas, no quedarse solamente con la perspectiva teórica, el fin es lograr experiencias que acerquen a los estudiantes a la realidad, esto es lo que generan las Empresas Labor@. Según Dewey (1897) citado por López (2011) (pp. 62), el primer principio educativo, no es más que el interés de la investigación de la escuela como institución social acorde con la vida real, y el progreso social como un derivado de la acción de la escuela, concebido como efecto de la educación formal e institucionalizada que les permita a los estudiantes tener las competencias necesarias para una empresa o puesto de trabajo les podría demandar en el futuro.

La educación en emprendimiento promueve los valores personales como la creatividad, autonomía, confianza en uno mismo, tenacidad, sentido de responsabilidad, capacidad para asumir riesgos y los valores sociales, como el liderazgo, espíritu de equipo, solidaridad. Según Uribe y De Pablo (2011) (pp. 54) la educación y capacitación en emprendimiento desde la escuela desempeña un papel clave en el desarrollo de aptitudes y competencias, pues, el saber hacer es necesario para estimular el potencial de innovación de los estudiantes e influye en los procesos de socialización y adaptación a los cambios de los alumnos.

Dentro de los hallazgos pedagógicos del presente proyecto destacamos la importancia de poseer una serie de conocimientos teóricos y metodológicos pero

estas bases son apenas una parte de lo requerido para el adecuado ejercicio de la función docente, ahora se invita al docente a incluir en su proceso formativo una perspectiva de afecto y comprensión, la teoría se lleva a la práctica y resulta en un acompañamiento para que los estudiantes desarrollen una capacidad de solucionar problemas y un pensamiento crítico.

Se logró comprobar que tanto la persona docente como la persona estudiante están en búsqueda de cosas nuevas que les permitan mejorar sus resultados y que es necesario una guía o manual que este a su disposición y cuente con los elementos, conceptos, ejemplos y actividades que fomenten su desarrollo en temas de emprendimiento.

Estamos invitados a dejar un legado educativo que contribuya a formar ciudadanos críticos, reflexivos y autónomos que le puedan hacer frente a las circunstancias impredecibles que ofrece el mundo moderno, por lo tanto, cada acción que se genere para fortalecer esta coyuntura es un paso más para colaborar en el progreso de Costa Rica, ya que enriquecer el conocimiento con propuestas novedosas que puedan ser tangibles en el futuro próximo de los estudiantes.

Recomendaciones

Ministerio de Educación Pública

- Se recomienda incentivar la matrícula en cursos que promuevan el aprendizaje de metodologías atractivas para los estudiantes.
- Se recomienda incentivar a los docentes que brindan Empresas Labor@ a actualizarse en cuanto a las áreas funcionales (gerencia, contabilidad y finanzas, mercadeo y producción)
- Incluir dentro de la malla curricular el Espíritu Emprendedor.

Fundación Omar Dengo

- Se recomienda realizar una capacitación introductoria a los estudiantes que reciben Empresas Labor@, para que conozcan en qué consiste y se motiven a llevar el Programa cabalmente.
- Se recomienda incentivar a los docentes para que busquen oportunidades de mejora con respecto a modernizar los métodos y técnicas que utilizan algunos docentes para compartir el conocimiento.
- Se recomienda que se continúen realizando más estudios para implementar diferentes maneras de fomentar el emprendedurismo en las aulas utilizando modelos referenciales de buenas prácticas de países similares al nuestro.
- Se recomienda compartir con los docentes que brindan Empresas Labor@

la Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica.

Docentes de Empresas Labor@

- Se recomienda a los docentes a salir de la zona de confort y mantener una actitud positiva ante los retos que presenta la pedagogía hoy en día.
- Es recomendable a los docentes a interiorizar, comprender y lograr transmitir los puntos presentados bajo el capítulo Espíritu Emprendedor, desarrollado en el presente manual, ya que estos son pilares para formar personas capaces de emprender un negocio, son las condiciones básicas que deben estar en su carácter y no son temas que se desarrollan en la inducción de Empresas Labor@ y tampoco se presentan dentro de la malla curricular de las carreras universitarias bases para las especialidades técnicas.
- Permitir espacios dentro del programa de Empresas Labor@, en donde los estudiantes puedan desarrollar habilidades blandas.
- Aplicar con los estudiantes las técnicas de mediación pedagógica implementadas en el manual.
- Incentivar en los estudiantes el “Espíritu Emprendedor”.

Referencias bibliográficas

- Ander-Egg, E y Aguilar, M (2005). *Cómo Elaborar un Proyecto. Guía para diseñar proyectos sociales y culturales*. Edición 18. Editorial LUMEN/HVMANITAS. Buenos Aires, Argentina.
- Ausubel, D. Novak, J. y Hanesian, H. (1983). *Psicología educativa. Un punto de vista cognoscitivo*. México. Editorial Trillas.
- CANO GARCÍA, M.E., (2005). *Cómo mejorar las competencias de los docentes. Guía para la autoevaluación y el desarrollo de las competencias del profesorado*, Barcelona: Graó, España.
- Díaz, F (2006). *Enseñanza Situada: Vínculo entre la escuela y la Vida*. México. Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- Feuerstein, R. (1983). *Instrumental Enrichment*. Baltimore: University Park Press.
- Gibb, Allan (2005). "Creating the entrepreneurial university worldwide: Do we need a wholly different model of entrepreneurship." *Handbook of Research in Entrepreneurship Education: A General Perspective*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Gómez M., (2006). *Introducción a la metodología de la Investigación Científica*, Editorial Brujas, Argentina.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ª ed.) México: McGraw-Hill.
- Jennings, D. (1994). *Multiple Perspectives of Entrepreneurship: Text, Readings and Cases*. Editorial: South-Western Pub, 1994. ISBN 10: 0538810904 / ISBN 13: 9780538810906.

Margery, E. (2010). *Complejidad, transdisciplinariedad y competencias: cinco viñetas pedagógicas*. Costa Rica: Uruk Editores.

McMillan, J. Schumacher, S. (2005). *Investigación educativa 5.a edición*. Pearson Educación S. A., Madrid, 2005

Medina, A; Salvador, F. (2009) *Didáctica General*, Pearson Educación, Madrid, España.

Moreno, A; Calvo, C; López, S. (2013). *Aprender en y desde la Motricidad Humana: Educación, escuela y mediación pedagógica*. Revista Iberoamericana de educação. n.º 62 (2013), pp. 203-216 (ISSN1022-6508).

Rodríguez, E. (2005) *Metodología de la Investigación*, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México.

Rodríguez, G., Gómez, J. y Gil, J. (1996). *Métodos de la investigación cualitativa*. Málaga, España: Ediciones ALJIBE.

Abero L, et al (2015) *Investigación Educativa: Abriendo Puertas al Conocimiento*. Editorial: Contexto S.R.L. Montevideo, Uruguay. Recuperado de: <http://repositorio.minedu.gob.pe/handle/123456789/4519>

Alcaraz, R. (2006). Espíritu Emprendedor. En: *El emprendedor de éxito*. (3ra.ed.).

México, D.F.: Mc Graw-Hill Interamericana. Recuperado de:
http://www.academia.edu/16526264/El_Emprendedor_de_%C3%89xito.Rafa_el_Alcaraz_4_edici%C3%B3n

Alvarado, G. (2016). *Propuesta de estrategias de mediación pedagógicas, para el fomento del emprendedurismo en los centros universitarios*. IV Congreso Internacional de Educación Superior. Universidad Nacional de Costa Rica. Recuperado de:
<https://wcupa.edu/KnowledgeCrossingBorders/documents/track4/propuestaDeEstrategias.pdf>

Álvarez E. (2004). *Procesos y Productos, Experiencias Pedagógicas en Diseño y Comunicación*. XII Jornadas de Reflexión Académica en Diseño y Comunicación. Febrero 2004. Buenos Aires. Argentina. Recuperado de:
http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/archivos/120_libro.pdf

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica (1958). *Ley Fundamental de Educación* No. 2298, Art 17. Recuperado de:
http://www.oei.es/historico/quipu/costarica/Ley_2160.pdf

Ausubel, D (1976). *Aproximación a la comprensión del aprendizaje significativo* de David Ausubel. Recuperado de:
<http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/n37/art03.pdf>

Central America Data (2018). *Costa Rica: Desempleo no logra bajar*. Recuperado de:
https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Costa_Rica_Desempleo_no_logra_bajar

Coll, C. (2007). *Las competencias en la educación escolar: algo más que una moda y mucho menos que un remedio*. *Innovación Educativa*. Recuperado de: <https://pasionytinta.files.wordpress.com/2013/04/coll-competencias-en-educacion3b3n-escolar.pdf>

El Financiero (2017). *MEIC propone incorporar emprendimiento en educación formal*. Recuperado de: http://www.elfinanciero.cr/pymes/Representantes-regionales-reunen-discutir-ligados_0_1111688821.html

European Commission (2016). *La educación para el emprendimiento en los centros educativos en Europa*. Informe de Eurydice. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Recuperado de: https://ec.europa.eu/epale/sites/epale/files/la_educacion_para_el_emprendimiento_en_los_centros_educativos_en_europa.pdf

Ferreiro, R. (2007): *Nuevas alternativas de aprendizaje y enseñanza: aprendizaje cooperativo*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4953739.pdf>

Fundación Omar Dengo (2017). *Labor@*, San José, Costa Rica. Recuperado de: http://www.fod.ac.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=833:encuentrolabora2016&catid=71&Itemid=168

Fundación Omar Dengo (2017). *Misión, Visión*, San José, Costa Rica. Recuperado de:

http://www.fod.ac.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=110

FundaTEC (2017). tecnológico de Costa Rica. *Idiomas y Cursos Libres*. Recuperado de: <https://www.fundatec.ac.cr/OfertaAcademica.aspx?categoria=4>

García, J. (2011). *Modelo educativo basado en competencias: importancia y necesidad*. Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación", Septiembre-Diciembre, 1-24. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/447/44722178014.pdf>

ICFES. (2007). *Fundamentación Conceptual Área de Ciencias Naturales*. Recuperado de: http://www.colombiaaprende.edu.co/html/competencias/1746/articles-335459_pdf_2.pdf

Índice Global de Emprendimiento (2017). *Consejo Nacional de Competitividad. División De Formación Estratégica*. Recuperado de: <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2016/12/%C3%8Dndice-Global-de-Emprendimiento-2017.pdf>

Johnson, B. y Onwuegbuzie, A. (2004). *Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come [Los métodos de investigación mixtos: un paradigma de investigación cuyo tiempo ha llegado]*. *Educational Researcher*, 33(7), 14-26. Recuperado de: <http://edr.sagepub.com/cgi/content/abstract/33/7/14>

López, G. (2011). *Apuntes sobre la Pedagogía Crítica: Su Emergencia, Desarrollo y*

Rol en la Posmodernidad, Volumen. I. Universidad de Málaga España.
Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/989/>

Marco Nacional de Cualificaciones (2015). *Educación y Formación Técnica Profesional*. Recuperado de:
http://cse.go.cr/sites/default/files/acuerdos/marco_nacional_de_cualificaciones_ci_16_12.2015.pdf

MEIC. Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2017). *Estado de Situación de las PYME Costa Rica 2016*. Recuperado de:
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/2017/informe.pdf>

MEP. Ministerio de Educación Pública (2017). *Educación Técnica. Oferta de la Educación Técnica*. Recuperado de: <http://www.mep.go.cr/educacion-tecnica>

Morris, M. H. y Kuratko, D. F. (2002). *Corporate Entrepreneurship -Entrepreneurial development within organizations*. Fort Worth, Texas: Harcourt, Inc.
Recuperado de: <http://www.redalyc.org/html/167/16723161019/index.html>

Mujica, J (2015). *Habilidades Blandas N.1*. Recuperado de: <https://educrea.cl/que-son-las-habilidades-blandas-y-como-se-aprenden/>

OCDE (2015). *Background Report de la Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica*. Recuperado de:

<https://www.oecd.org/daf/ca/OECD-Women-Leadership-2016-Report.pdf>

Pinilla, A.E. (2010). *Competencias en Educación Universitaria*. Revista EDUCyT, Vol. 2, Junio- Diciembre, ISSN: 2215-8227. Recuperado de <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/7562/1/1.pdf>

PYMES Costa Rica (2016). *Servicios Desarrollo Empresarial*. Recuperado de: <http://www.pyme.go.cr/pymecr4.php?id=2>

Real Academia Española. (2017). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=EOHRlk5>

Rogers, C. (1973). *El Proceso Educativo Según Carl R. Rogers: La igualdad y formación de la persona*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/117692.pdf>

Sandoval C., C. (2002): *“Enfoque cualitativo”*. Bogotá. Recuperado de: <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbnxjdWFsaXRhdGl2YXVuaWNvcnR8Z3g6MWZlYTk4MWNjOGU4ODUwNw>

SiCultura (2014). *Municipalidad de Alajuela, Oficina de Incubación a Microempresas*. Recuperado de: <http://si.cultura.cr/capacitacion/municipalidad-de-alajuela-oficina-de-incubacion-microempresas.html>

Tebar, L. (2003). *El perfil del profesor mediador*. Aula XXI, Santillana,

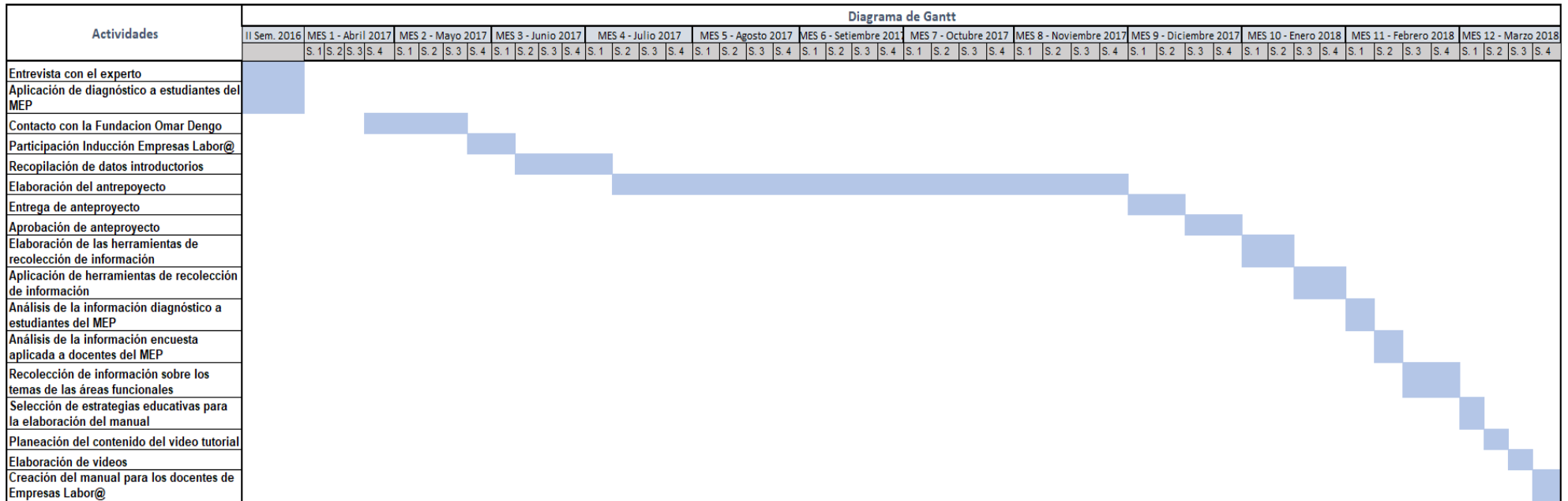
Madrid. Recuperado de:
<http://revistas.usal.es/index.php/revistatesi/article/download/.../14736>

Uribe, J. y De Pablo, J. (2011). “*Revisando el emprendedurismo*”, Boletín Económico de ICE, núm. 3021: 53-62. Recuperado de:
http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_3021_53-62_E596526B3F4F228C856BBD7657107DD8.pdf

WOODS, P. (1996). *Researching the art of Teaching, ethnography for educational use*. London. Routledge. Recuperado de:
<http://www.sciepub.com/reference/195543> DOI: 10.12691/education-5-4-10

Yuni J. Urbano C. (2014). *Técnicas para Investigar Volumen 2* Editorial: Brujas. Córdoba, Argentina. Recuperado de: <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2016/01/T%C3%A9cnicas-para-investigar-2-Brujas-2014-pdf.pdf>

ANEXO I: Cronograma de actividades



Diagnóstico Emprendedurismo

Objetivo: Conocer la situación actual que viven los colegios técnicos en Costa Rica, con respecto a la educación emprendedurista que reciben los estudiantes con el fin de proponer mejoras en el sistema educativo actual.

Instrucciones: Este diagnóstico contiene preguntas abiertas y cerradas, por favor leer con atención y contestar lo que se le indique.

Todas las respuestas son confidenciales.

Nombre de la Institución _____

Género () F () M **Edades** _____

Correos electrónicos: _____

A. Marque con X una de las opciones.

1. ¿Ha recibido clases de emprendedurismo en la institución educativa?

Sí () No ()

2. ¿Cuánta calificación le daría a estas clases. (siendo 10 la mejor calificación)?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

3. ¿Con las clases de emprendedurismo que recibe en la institución educativa, es posible iniciar una empresa después de graduado?

Sí () No ()

4. ¿Trabajaría en proyectos emprendeduristas después de graduado?

Sí () No ()

B. Describa a continuación lo que se le solicita.

1. ¿Qué lo motivó a realizar este proyecto?

2. ¿Cuántos profesores y de qué especialidades, le colaboraron a realizar este proyecto?

3. ¿Qué considera que debe mejorar en cuanto a educación emprendedurista en las instituciones educativas?

4. ¿Por qué cree que sus otros compañeros no realizaron un proyecto emprendedurista?

5. Comente cómo se realizan las clases de emprendedurismo.

6. Considera que sus profesores tienen bases sólidas para enseñar temas de emprendedurismo.

7. Por favor indicar alguna sugerencia que considere importante para incentivar el emprendedurismo en los colegios técnicos de Costa Rica.

Agradecemos su participación.

ANEXO III: Encuesta a docentes

Participantes en la inducción Empresas Labor@ aplicado en el I Semestre del 2017.

Encuesta Emprendimiento

Especialidad Técnica _____

Tiempo de ser docente de la especialidad técnica _____

Edad _____ Ya ha impartido la materia “Empresas Labor@” _____

Objetivo: Identificar áreas de mejora con respecto a la formación en emprendimiento que presentan los profesores que lideran las clases “Empresas Labor@”.

Instrucciones: Este diagnóstico contiene preguntas abiertas y cerradas, por favor leer con atención y contestar lo que se le indique. Todas las respuestas son confidenciales y los resultados serán utilizados específicamente para fines didácticos.

Seleccione con una “X” un solo valor según su experiencia profesional.

Preguntas	Métrica de evaluación				
	Nunca	Pocas veces	No aplica	Casi siempre	Siempre
1. Las clases “Empresas Labor@” se subdividen en las siguientes áreas funcionales: área de gerencia, mercadeo y ventas, gestión del talento humano, producción y/o servicios, administración y finanzas. ¿Considera que su conocimiento teórico sobre estos temas es alto?					
2. Durante la capacitación “Empresas Labor@” se aprende el proceso constructivo de una idea de negocio de manera vivencial. ¿Considera necesario					

adquirir información adicional sobre los temas practicados?					
3. ¿Le gustaría tener acceso a un manual práctico con técnicas de mediación pedagógica las cuales podría implementar en sus lecciones para reforzar los temas que se desarrollan en “Empresas Labor@”?					
4. Considera que su especialidad debería de tener más horas dedicadas a desarrollar “Empresas Labor@”?					
5. ¿Si tuviera la oportunidad de recibir una capacitación nivelatoria en la cual aumentaría su conocimiento sobre las bases de “Empresas Labor@”, le interesaría participar?					

6. En su formación profesional para la especialidad técnica que desempeña recibió, dentro de la malla curricular, algunos de los siguientes cursos (marcar con “x” todos los que apliquen): () Ninguno.

() Gestión Empresarial () Mercadeo y Ventas () Gestión del Talento Humano
 () Producción y/o Servicios () Administración y Finanzas

7. Por favor indicar alguna sugerencia o comentario que considere importante para mejorar la formación de “Empresas Labor@”: _____

Agradecemos su participación.

ANEXO IV: Entrevista al experto
Entrevista oral realizada el II Semestre 2016

Formulario de Consentimiento Informado

Presentación:

Como parte del Curso **Investigación Educativa, de la Licenciatura en Mediación Pedagógica de la Universidad Técnica Nacional** en el tercer cuatrimestre del 2016 se ha encargado realizar una actividad denominada como “acercamiento empírico” que consiste en una entrevista con un experto o experta sobre el tema/planteamiento inicial a investigar por parte de cada persona o grupo de estudiantes, para poder definir y concretar un panorama con mayor claridad sobre lo que se desea investigar, en el cual es fundamental el acercamiento, la opinión y experiencias de personas inmersas en dicha realidad situada.

Es partir de lo anterior que nos interesa conocer su opinión sobre nuestro interés a investigar para poder facilitar el proceso de investigación desde la etapa del diseño investigativo.

Se le informa que su participación es **completamente voluntaria y confidencial**, no se usará para ningún otro propósito fuera de lo planteamiento anteriormente. Se le solicita si es posible que sus respuestas/opiniones/experiencia sean grabadas.

Agradecemos de antemano toda la información que nos brinde y le confirmamos que será absolutamente confidencial y utilizada únicamente para efectos de dicho curso.

La presente entrevista o conversación es conducida por Shirley Vanessa Ballesteros Chaves ced. 1-1163-0384, y María Catalina Ávila Salazar, ced 2-0662-0426 estudiantes del curso de Investigación Educativa a Cargo del docente Lic. en Sociología. David Quesada García Miembro N 15- 0699 del Colegio de Profesionales en Sociología de Costa Rica.

Nombre de la persona entrevistada: M.Sc. Mainor Cordero

UNIVERSIDAD TECNICA NACIONAL – UTN
Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Profesor: Lic. David Quesada García

Catalina Ávila Salazar

Karol León Zumbado

Shirley Ballesteros Chaves

Acercamiento empírico-propuesta investigativa

Tema: *Impacto del fomento de emprendimiento en estudiantes de colegios técnicos de Costa Rica, en el año 2016-2017*

Objetivo: *Identificar si la mediación pedagógica que actualmente utiliza el MEP para desarrollar jóvenes empresarios en los colegios técnicos de Costa Rica, realmente incentiva la cultura emprendedora en los estudiantes, durante el año 2016-2017*

(Planteamiento Preliminar)

Entrevista con M.Sc. Mainor Cordero, jefe de la sección de gestión empresarial del Departamento de gestión de empresas y educación cooperativa de educación técnica, del Ministerio de Educación Pública, Costa Rica.

El MEP desarrolló para todas las especialidades técnicas un área de desarrollo empresarial,

por medio de la cual se promueven los conocimientos elementales para que los estudiantes tengan las herramientas para crear sus propias empresas, ya sea de productos o servicios de acuerdo con su especialidad técnica. Se busca que no solamente se preparen estudiantes para desempeñarse como empleados, se fomenta la creación de emprendimientos desde su inicio hasta que el producto o servicio se brinde en un ambiente de simulación con la posibilidad de participar en diferentes ferias y exposiciones; por medio de las cuales existe la oportunidad de crear y dar a conocer los mismos a un mercado real con clientes potenciales.

El país tiene un importante reto para crear y mantener en el tiempo, procesos productivos que sean creados por jóvenes costarricenses, los cuales contribuirían a crear empleos de calidad, ayudar al desarrollo económico y social del país lo que significa una mejor economía nacional.

¿Bajo cuáles políticas el MEP se rige a la hora de crear programas de emprendimiento?

El MEP realiza la malla curricular de las carreras técnicas y los docentes crean sus planeamientos basados en la “Política Nacional de Emprendimiento” 2010-2014, la cual es presentada por el MEIC (Ministerio de Economía, Industria y Comercio).

En dicho documento se encuentra el fomento emprendedor, explicación de la red nacional de incubación, banca de oportunidades, acompañamiento emprendedor, innovación y desarrollo tecnológico y fomento de emprendimientos hacia la exportación.

¿Cuáles son las etapas del emprendimiento?

1. Fomento a la Cultura Emprendedora
2. Gestación del Emprendimiento
3. Consolidación del Emprendimiento

Fomento a la Cultura Emprendedora: Cuando se valoran las etapas del emprendimiento se incentiva el espíritu emprendedor, se identifican ideas de los estudiantes, se brinda acompañamiento para crear ideas de negocio y finalmente se seleccionan los planes de negocio.

Gestación del Emprendimiento: En este punto se brinda toda la formación empresarial que el estudiante necesita, se realiza la pre-incubación, se analiza el riesgo financiero y se procede con la incubación.

Consolidación del Emprendimiento: Fases de aceleración, financiamientos y la posibilidad de internacionalizar el producto o servicio.

¿En cuáles carreras técnicas se promueve el emprendimiento?

En las 57 especialidades técnicas se promueve el emprendimiento, en todas las regiones de Costa Rica donde existen colegios técnicos.

¿En cuales región es en la que más estudiantes se deciden a ser emprendedores?

Regiones: San Carlos y Jacó.

En San Carlos existe un ejemplo de emprendimiento de un estudiante de colegio técnico el cual creó la empresa “Sabor Altura”, una empresa con mucho potencial de crecimiento la cual se dedica a producir y comercializar productos a base de leche de cabra. Además, ganó el Primer lugar en ExpoJovEM institucional en el COTAI.

¿Cuáles herramientas utiliza el MEP para incentivar el emprendimiento?

C.O.D.E.: con una efectividad de 80 horas por año, es un complemento de “LABORA”, primeramente, se realiza el C.O.D.E y posteriormente LABORA. Se ejecuta desde el año 2002.

Contiene 9 guías las cuales se encuentran en la página web de la O.I.T (Organización Internacional del Trabajo) con los cuales los estudiantes aprenden qué es ser emprendedor, qué se necesita para ser emprendedor, cómo se forma una empresa, entre otras.

Los facilitadores son 9 asesores técnicos certificados por la O.I.T, los cuales utilizan juegos

interactivos más teoría.

LABORA: Se encuentra en el plan de estudios del MEP (educación técnica) fue creado en el 2006, se imparte a estudiantes de décimo y undécimo año, durante 80 horas lectivas, el objetivo de labora es brindar las bases para que los estudiantes comprendan cómo se debe gestionar una empresa y cuáles sus áreas funcionales. No necesariamente deben crear el producto o brindar el servicio realmente, se genera un ambiente de simulación.

Los estudiantes diseñan un producto o servicio, crean una empresa basados en los departamentos de finanzas, recursos humanos, mercadeo y ventas, adquisiciones y generando el área legal según las leyes aplicables. Además, utilizan las tecnologías de información para crear sus programas, redes sociales, entre otros. Se realizan simulaciones financieras por medio del banco virtual “Banco Nacional” plataforma interactiva que permite realizar pagos.

Talleres Exploratorios: son implementados en colegios técnicos que tienen programas a partir de séptimo año. Se brinda en 4 horas por semana.

Fundación “Junior Achievement”: tiene una duración de 6 meses y aplica para los estudiantes que deseen inscribirse, la idea principal es que se diseñe un producto o servicio y sea comercializado, por lo tanto, se deben buscar accionistas, encadenamiento de valor,

entre otros.

Se realiza una feria nacional en la cual se presentan los proyectos y se genera una calificación.

Cooperativas escolares: basados en la “Guía verde de Cooperativismo escolar” se implementan los valores cooperativistas como la equidad y el fin primordial es que el proyecto ayude a la comunidad en la cual está el colegio.

Expo JovEm y expo Ingeniería: Educación técnica planea, coordina y organiza anualmente a nivel nacional dos expos: Expo JovEm y la expo Ingeniería, en donde estudiantes de colegios técnicos elaboran, crean, innovan y diseñan una microempresa ya sea un producto (expo JovEm) un servicio, un programa computarizado, una máquina (Expo Ing.) entre otros.

Estos estudiantes confeccionan su microempresa, la exponen a nivel institucional, el ganador lo presenta a nivel regional y así sucesivamente hasta que los mejores; son presentados a nivel nacional ante un jurado.

Consideraciones finales. El entrevistado nos presenta una serie de actividades por medio de las cuales el MEP en los colegios técnicos implementan el conocimiento de los temas principales relacionados al emprendimiento, nos recomienda que realicemos un análisis

para confirmar si los estudiantes realmente se sienten motivados a emprender, una vez que concluyen sus estudios técnicos.

Además, nos ofrece entrevistas con directores de colegios técnicos en los cuales mantienen indicadores sobre emprendedores graduados de diferentes especialidades técnicas. Lo que nos lleva a investigar que hacen estos colegios de manera diferente de los demás.

ANEXO V Formulario consentimiento informado menor de edad



Formulario de Consentimiento Informado (participantes mayores de 12 y menores de 18 años)

Presentación:

Como parte de nuestro proyecto de investigación, bajo el tema *“Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018”*, **de la Licenciatura en Mediación Pedagógica de la Universidad Técnica Nacional**, requerimos grabar un video corto sobre el desarrollo de una clase de Empresas Labor@, en el cual se refleje la experiencia vivida tanto por los estudiantes y docentes en dicha realidad situada.

Es partir de lo anterior que solicitamos muy respetuosamente su consentimiento informado para proceder con la filmación de un fragmento de la clase el viernes 1 de junio del 2018, la misma no se usará para ningún otro propósito fuera de lo planteado anteriormente.

El proyecto de investigación es realizado por las estudiantes Shirley Vanessa Ballesteros Chaves cédula 1-1163-0384, María Catalina Ávila Salazar cédula 2-0662-0426 y Karol Jazmín León Zumbado cédula 1 1303 0680. Tutora Roció Quirós.

En caso de que la persona menor de edad se rehúse a asentir, prevalece su criterio sobre el de su representante legal, de acuerdo con lo establecido en la Ley N.7739, Código de la Niñez y la Adolescencia, 6 de enero de 1998.

Nombre del estudiante: _____

Nombre del representante legal: _____

Firma: _____

Cédula: _____

ANEXO VI Machote de Observación

Institución
Desarrollo de lecciones
Comportamiento de estudiantes
Preguntas de Estudiantes
Debilidades y Fortalezas

ANEXO VII Participación Capacitación Empresas Labor@

ANEXO VIII Carta aceptación Fundación Omar Dengo

ANEXO IX Carta Filólogo

ANEXO X Carta del profesor tutor

ANEXO XI Carta de lectores

ANEXO XII Carta curso Investigación Dirigida

ANEXO XIII Carta presentación del trabajo final de investigación

ANEXO XIV Carta de autorización para uso y manejo de los trabajos finales de
graduación (Trabajo Colectivo)

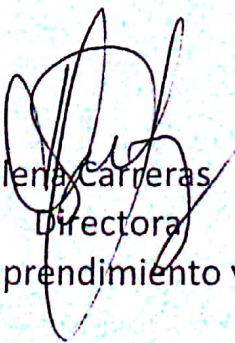
ANEXO XV Boleta de presentación formal de trabajos finales de graduación

CAPÍTULO VI: Propuesta Manual y Video Tutorial

CERTIFICACIÓN
EMCI-CERTIFICA 252-2017

La suscrita Directora de la Unidad de Emprendimiento y Ciudadanía de la Fundación Omar Dengo, certifica que **María Catalina Ávila Salazar**, portadora de la **cédula de identidad 2-0662-0426**, se presentó los días 22 y 23 de mayo, 01 y 02 de junio del 2017 a la Capacitación "Introducción a las Empresas Labor@", realizada en las instalaciones de la Fundación Omar Dengo, con un horario de 08:00 a.m. a 5:00 p.m. Se extiende la presente a solicitud de la interesada a los doce días del mes de junio del dos mil diecisiete.

*****ÚLTIMA LÍNEA*****



Elena Carreras
Directora

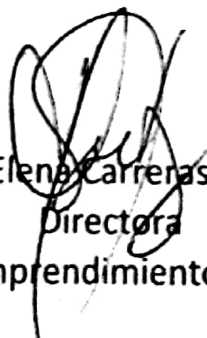
Unidad de Emprendimiento y Ciudadanía



CERTIFICACIÓN
EMCI-CERTIFICA 253-2017

La suscrita Directora de la Unidad de Emprendimiento y Ciudadanía de la Fundación Omar Dengo, certifica que **Shirley Ballestero Chaves**, portadora de la **cédula de identidad 1-1163-0384**, se presentó los días 22 y 23 de mayo, 01 y 02 de junio del 2017 a la Capacitación "Introducción a las Empresas Labor@", realizada en las instalaciones de la Fundación Omar Dengo, con un horario de 08:00 a.m. a 5:00 p.m. Se extiende la presente a solicitud de la interesada a los doce días del mes de junio del dos mil diecisiete

*****ÚLTIMA LÍNEA*****



Elena Carreras
Directora

Unidad de Emprendimiento y Ciudadanía





Fundación
OMAR DENGÓ
Educación, Tecnología y Desarrollo

16 de mayo del 2018
EMCI 169-2018

Señora
MSc. Hilda Alvarenga Soto
Directora de Carrera
Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa
Universidad Técnica Nacional

Estimada señora Alvarenga:

Reciba un cordial saludo, a la vez quisiera brindar la aceptación de la ejecución del proyecto bajo el tema "Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basada en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018." El mismo es realizado por las estudiantes de la Universidad Técnica Nacional de la carrera Licenciatura en Mediación Pedagógica: María Catalina Ávila Salazar, Karol Jazmín León Zumbado y Shirley Vanessa Ballesteros Chaves.

Saludos cordiales,

Elena Carneras Gutiérrez
Directora, Unidad de Emprendimiento y Ciudadanía
Fundación Omar Dengo

Cc. archivo

Alajuela, 26 de mayo de 2018.

Señores

Universidad Técnica Nacional

Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Sede Desamparados de Alajuela

Presente

Estimados señores:

El suscrito Edith Raissa Pizarro Alfaro, cédula 4 0178 0133, profesional en Filología, hace constar que reviso el documento denominado **PROPUESTA DE UN MANUAL Y UN VIDEO TUTORIAL BASADA EN COMPETENCIAS PARA LA FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO, MEDIANTE ESTRATEGIAS DE MEDIACIÓN PEDAGÓGICA DIRIGIDO A LA FUNDACIÓN OMAR DENGÓ COMO APOYO A LA INDUCCIÓN DE DOCENTES DE EMPRESAS LABOR@, PERÍODO 2017 – 2018**, de las estudiantes CATALINA ÁVILA SALAZAR, KAROL LEÓN ZUMBADO Y SHIRLEY BALLESTERO CHAVES, al cual se le aplicaron las revisiones y observaciones relacionadas con aspectos de construcción gramatical, ortografía, redacción, entre otros.

Dado lo anterior, certifico que el documento contiene las observaciones y correcciones solicitadas, quedando de conformidad con lo pactado.

Atentamente,



Licda. Edith Raissa Pizarro Alfaro

Código 35554



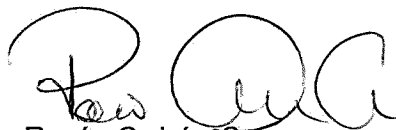
Alajuela, 11 de junio de 2018

Señora
Hilda Alvarenga Soto
Directora de Carrera
Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa
Universidad Técnica Nacional

Estimada señora:

Cordial saludo. La presente es para certificar que el proyecto de graduación **“Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basada en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@ período 2017 – 2018”**, desarrollado por las estudiantes Catalina Ávila Salazar, Karol León Zumbado y Shirley Ballesteros Chaves, cuenta con las características técnicas y filológicas para que pueda ser sujeto de defensa.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rocío Quirós Campos', with a stylized, cursive script.

Rocío Quirós Campos
Docente Tutora



Fundación
OMAR DENGÓ

Educación, Tecnología y Desarrollo

Alajuela, 14 de junio de 2018

Señora

MSc. Hilda Alvarenga Soto

Directora de Carrera

UTN - Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Estimada señora

La suscrita, Licda. Arlery Rivera Fallas, cédula 1-1310-0085, productora académica 1 en la Fundación Omar-Dengo, teniendo dentro de mis responsabilidades apoyar en la gestión en el Programa Labor@ MEP-FOD-PRONIE, desarrollar la capacitación a docentes de informática educativa y especialidades técnicas, así como la certificación de portafolios empresariales del programa Labor@, doy mi consentimiento para formar parte de los lectores del informe final del proyecto de graduación denominado *"Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018."* el mismo bajo la modalidad proyecto, realizado por las estudiantes:

María Catalina Ávila Salazar, cédula 2 0662 0426

Karol Jazmín León Zumbado, cédula 1 1303 0680

Shirley Vanessa Ballesteros Chaves, cédula 1 1163 0384

Atentamente,


Licda. Arlery Rivera Fallas
Cédula 1-1310-0085


Alajuela, 11 de junio de 2018

Señora

MSc. Hilda Alvarenga Soto

Directora de Carrera

UTN - Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Estimada señora

La suscrita, Licda. Arillery Rivera Fallas, Productora Académica 1 en la Fundación Omar Dengo, teniendo dentro de mis responsabilidades apoyar en la gestión en el Programa Labor@ MEP-FOD-PRONIE. Desarrollar la capacitación a docentes de informática educativa y especialidades técnicas, así como la certificación de portafolios empresariales del programa Labor@. Doy mi aval en mi condición de lectora, para la presentación del informe final del proyecto de graduación denominado *"Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018."*, el mismo bajo la modalidad proyecto.

El proyecto ha sido elaborado por las estudiantes:

María Catalina Ávila Salazar, cédula 2 0662 0426

Karol Jazmín León Zumbado, cédula 1 1303 0680

Shirley Vanessa Ballesteros Chaves, cédula 1 1163 0384

Atentamente,



Licda. Arillery Rivera Fallas

Cédula 1-1310-0085



Alajuela, 05 de junio de 2018

Señora

MSc. Hilda Alvarenga Soto

Directora de Carrera

UTN - Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Estimada señora

El suscrito, Efrén Rodríguez González, profesor de la carrera Licenciatura en Mediación Pedagógica en el Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa, sede Desamparados de Alajuela, doy mi aval en mi condición de lector, para la presentación del informe final del proyecto de graduación denominado *"Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018."*, el mismo bajo la modalidad proyecto.

El proyecto cumple con las normas establecidas por la universidad para este fin y ha sido elaborado por las estudiantes:

María Catalina Ávila Salazar, cédula 2 0662 0426

Karol Jazmín León Zumbado, cédula 1 1303 0680

Shirley Vanessa Ballesteros Chaves, cédula 1 1163 0384

Atentamente,



Efrén Rodríguez González.

Cédula 204510708.

Alajuela, 11 de junio de 2018

Señora

MSc. Hilda Alvarenga Soto

Directora de Carrera

UTN - Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Estimada señora

El suscrito, Dr. Mariano Solórzano Jiménez, profesor del curso Investigación Dirigida del Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa, sede Desamparados de Alajuela, doy mi aval para la presentación del informe final del proyecto de graduación denominado *“Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018.”*, el mismo bajo la modalidad proyecto.

El proyecto cumple con las normas establecidas por la universidad para este fin y ha sido elaborado por las estudiantes:

María Catalina Ávila Salazar, cédula 2 0662 0426

Karol Jazmín León Zumbado, cédula 1 1303 0680

Shirley Vanessa Ballesteros Chaves, cédula 1 1163 0384

Atentamente,

Dr. Mariano Solórzano Jiménez



UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL

Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa
Dirección de Carrera
Sede Desamparados de Alajuela



Alajuela, 12 de julio de 2018

Señora

MSc. Hilda Alvarenga Soto

Directora de Carrera

UTN - Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa

Estimada señora

Por este medio le solicitamos su aprobación para presentar al Centro de Formación Pedagógica y Tecnología Educativa, sede Desamparados de Alajuela, nuestro informe final del proyecto de graduación denominado *“Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018.”*, el mismo bajo la modalidad proyecto.

El proyecto cumple con las normas establecidas por la universidad para este fin y ha sido elaborado por las estudiantes:

María Catalina Ávila Salazar, cédula 2 0662 0426 _____

Karol Jazmín León Zumbado, cédula 1 1303 0680 _____

Shirley Vanessa Ballesteros Chaves, cédula 1 1163 0384 _____

Le agradecemos de antemano su atención.

**CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA USO Y MANEJO DE LOS TRABAJOS FINALES DE
GRADUACIÓN
UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL
(Trabajo colectivo)**

Alajuela, 12 de julio del 2018

Señores

Vicerrectoría de Investigación

Sistema Integrado de Bibliotecas y Recursos Digitales

Estimados señores:

Nombre de sustentantes	Cédula
María Catalina Ávila Salazar	2 0662 0426
Karol Jazmín León Zumbado	1 1303 0680
Shirley Vanessa Ballesteros Chaves	1 1163 0384

Nosotros en calidad de autores del trabajo de graduación titulado: "Propuesta de un Manual y un Video Tutorial Basado en Competencias para la Formación en Emprendimiento, mediante estrategias de Mediación Pedagógica dirigido a la Fundación Omar Dengo como apoyo a la inducción de docentes de Empresas Labor@, período 2017 - 2018."

El cual se presenta bajo la modalidad de:

_____ Seminario de Graduación

___X___ Proyecto de Graduación

_____ Tesis de Graduación

Presentado en la fecha 12/06/2018, autorizamos a la Universidad Técnica Nacional, sede Desamparados de Alajuela, para que nuestro trabajo pueda ser manejado de la siguiente manera:

Autorizamos	SI	No
Conservación de ejemplares para préstamo y consulta física en biblioteca	x	
Inclusión en el catálogo digital del SIBIREDI (Cita catalográfica)	x	
Comunicación y divulgación a través del Repositorio Institucional	x	
Resumen (Describe en forma breve el contenido del documento)	x	
Consulta electrónica con texto protegido	x	
Descarga electrónica del documento en texto completo protegido	x	
Inclusión en bases de datos y sitios web que se encuentren en convenio con la Universidad Técnica Nacional contando con las mismas condiciones y limitaciones aquí establecidas.	x	

Por otra parte declaramos que el trabajo que aquí presentamos es de plena autoría, es un esfuerzo realizado de forma conjunta, académica e intelectual con plenos elementos de originalidad y creatividad. Garantizamos que no contiene citas, ni transcripciones de forma indebida que puedan devenir en plagio, pues se ha utilizado la normativa vigente de la American Psychological Association (APA). Las citas y transcripciones utilizadas se realizan en el marco de respeto a las obras de terceros. La responsabilidad directa en el diseño y presentación son de competencia exclusiva, por tanto, eximo de toda responsabilidad a la Universidad Técnica Nacional.

Conscientes de que las autorizaciones no reprimen nuestros derechos patrimoniales como autores del trabajo. Confiamos en que la Universidad Técnica Nacional respete y haga respetar nuestros derechos de propiedad intelectual.

Nombre del estudiante	Cédula	Firma
María Catalina Ávila Salazar	2 0662 0426	
Karol Jazmín León Zumbado	1 1303 0680	
Shirley Vanessa Ballesteros Chaves	1 1163 0384	

Día: _____

BOLETA DE PRESENTACIÓN FORMAL DE TRABAJOS FINALES DE GRADUACIÓN**UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL**

SOBRE EL AUTOR (ES) DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN				
Primer apellido	Segundo apellido	Nombre	Número de cédula	Firma del estudiante
Ávila	Salazar	María Catalina	2 0662 0426	
León	Zumbado	Karol Jazmín	1 1303 0680	
Ballesteró	Chaves	Shirley Vanessa	1 1163 0384	
Carrera a la que pertenece: Mediación Pedagógica		Título obtenido: Licenciatura		
Fecha de presentación: 12/07/2018				
USO EXCLUSIVO PARA EL DIRECTOR DE CARRERA Y LOS ENCARGADOS DE BIBLIOTECAS				
Verificación de documentación		Marque con (x)		
		☐	Documento físico del trabajo final	
		☐	Carta de autorización para uso y manejo de los trabajos finales de graduación	
		☐	Acuso de recibido de la versión digital por parte de la Vicerrectoría de Investigación	
		☐	Copia digital para la carrera	
		☐	Entrega de resumen con palabras claves para biblioteca	
Nombre del Director (a) de carrera:		Firma del Director de carrera		Fecha de aprobación

Número de presentación asignado en biblioteca	
Nombre y firma del funcionario de la biblioteca que recibe:	
Sello de biblioteca	

MANUAL PARA DESARROLLAR EMPRESAS LABOR@



Labor@

Elaborado por:

Licda. Catalina Ávila Salazar

Bach. Karol León Zumbado

Licda. Shirley Ballesteros Chaves, MBA.

2018

Tabla de Contenidos

Diagnóstico Inicial	9
1. Gerencia	13
1.1 Tramitología legal.....	13
1.1.1 Acta Constitutiva	14
1.1.2 Cédula Jurídica	18
1.1.3 Patente Municipal	21
1.1.4 Inscripción en Tributación.....	22
1.1.5 Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud.....	23
1.1.6 Permiso para uso de suelos.....	25
1.1.7 Escritura de la empresa.....	25
⚙ <i>Actividad pedagógica #1: El repollo</i>	26
1.2 Filosofía Empresarial	28
1.2.1 Misión.....	28
1.2.2 Visión	28
1.2.3 Objetivos estratégicos.....	29
1.2.4 Valores.....	29
⚙ <i>Actividad pedagógica# 2: Busca la pareja</i>	30
1.3 Estudio de Factibilidad	35
1.3.1 Existencia en el mercado.....	35
1.3.2 Recursos clave	36
1.3.3 Segmento de clientes	36
1.3.4 Propuesta de valor / valor agregado.....	37
1.3.5 Estructura de costos.....	37
1.3.6 Fuentes de ingresos.....	38
1.3.7 Video de la empresa.....	38
⚙ <i>Actividad pedagógica #3: Asocie</i>	39
1.4 Identidad empresarial	44
1.4.1 Nombre	44
1.4.2 Lema	45
1.4.3 Logo	45

⚙ <i>Actividad pedagógica# 4: Encuentra y arma</i>	46
1.5 Planes de las áreas funcionales y manual descriptivo de funciones	49
1.5.1 Plan del área de gerencia	49
1.6 Actas de reuniones	49
1.6.1 Documentación de las actas	50
1.7 FODA	51
1.7.1 FODA	51
1.7.2 FODA por área funcional	52
1.8 Plan de Responsabilidad Social Empresarial	52
1.8.1 Descripción	53
1.8.2 Estrategia para la ejecución	53
1.8.3 Responsables	53
1.8.4 Cronograma de actividades	53
1.8.5 Presupuesto destinado	53
⚙ <i>Actividad pedagógica #5: Foro</i>	54
1.9 Diversificación	58
1.9.1 Idea de diversificación o especialización	59
2. Gestión del talento humano	59
2.1 Organigrama	59
2.1.1 Puestos	59
2.1.2 Integrantes	60
2.1.3 Coherencia con la nomina	60
2.2 Reglamento interno de trabajo	61
2.2.1 Horario de trabajo	61
2.2.2 Lugar y momento donde se desarrolla el trabajo	61
2.2.3 Disposiciones disciplinarias	62
2.3 Nomina Inicial	62
2.3.1 Nombre completo	62
2.3.2 Calidades	62
2.3.3 Salario base	63
2.3.4 Puesto	63

2.3.5	Fecha de ingreso	63
2.4	Plan de desarrollo profesional	64
2.4.1	Descripción	64
2.4.2	Estrategia para la ejecución	64
2.4.3	Responsables.....	65
2.4.4	Cronograma de actividades.....	66
2.4.5	Presupuesto destinado.....	66
2.5	Manuales de procedimientos.....	66
2.5.1	Reclutamiento	67
2.5.2	Selección de personal.....	67
2.5.3	Inducción	68
2.5.4	Capacitación	68
2.5.5	Manuales adicionales.....	69
✿	<i>Actividad pedagógica #6: El dardo y los globos.....</i>	70
✿	<i>Actividad pedagógica #7: Practica situada, Simulación.....</i>	73
✿	<i>Actividad pedagógica #8: Resolución de trabajo en grupos cooperativos.....</i>	74
3.	Contabilidad y Finanzas.....	78
3.1	Control de Asistencia.....	78
3.1.1	Nombre completo	78
3.1.2	Control de Asistencia.....	79
3.2	Planilla inicial.....	79
3.2.1	Puesto.....	80
3.2.2	Nombre completo	80
3.2.3	Cédula.....	80
3.2.4	Salario bruto	81
3.2.5	Horas laboradas.....	82
3.2.6	Retenciones de ley	82
3.2.7	Deducciones	84
3.2.8	Salario Neto	84
3.3	Documentos Comerciales	84
3.3.1	Proformas.....	85

3.3.2	Facturas	85
3.3.3	Notas de crédito	86
3.3.4	Documentos comerciales adicionales	86
3.4	Capital inicial	86
3.4.1	Definición del capital inicial.....	86
3.4.2	Inversión del capital inicial	87
3.5	Informe contable.....	87
3.5.1	Mayorización	88
3.5.2	Balanza de comprobación	88
3.5.3	Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias.....	88
3.5.4	Balance general	89
3.5.5	Punto de equilibrio.....	90
3.5.6	Flujo de Caja	91
3.6	Transacciones comerciales.....	92
3.6.1	Compras	92
3.6.2	Ventas.....	93
3.7	Pago de los servicios (agua, luz, teléfono, internet)	93
3.7.1	Pagos mediante el centro de operaciones	94
3.8	Presupuesto	94
3.8.1	Encabezado	95
3.8.2	Partidas.....	95
3.8.3	Montos	95
3.9	Gestión de recursos financieros.....	95
3.9.1	Inversiones, solicitudes de crédito o proyecto de gestión de fondos.....	95
⚙	<i>Actividad pedagógica #9: Toma de decisiones</i>	<i>97</i>
⚙	<i>Actividad pedagógica #10: Aplicación de las TICS en el aula</i>	<i>99</i>
4.	Mercadeo y Ventas	103
		103
4.1	Catálogo de productos o servicios	103
4.1.1	Nombre del producto o servicio	103
4.1.2	Imagen del producto o servicio	104

4.1.3	Descripción del producto o servicio	104
4.1.4	Precio del producto o servicio.....	104
4.2	Plan estratégico de mercadeo y ventas	105
4.2.1	Sobre la competencia.....	105
4.2.2	Estrategias de ventas.....	105
4.3	Publicidad en páginas Web - Redes sociales	105
4.3.1	Información básica	106
4.3.2	Contacto	107
4.3.3	Descripción del producto o servicio	107
4.4	Informe sobre grado de satisfacción de los clientes.....	107
4.4.1	Diseño del instrumento.....	108
4.4.2	Aplicación del instrumento	109
4.4.3	Procesamiento de datos.....	110
4.4.4	Interpretación	110
4.5	Estrategias de publicidad	110
4.5.1	Volantes.....	110
4.5.2	Despegables	111
4.5.3	Tarjetas de presentación.....	111
4.5.4	Videos.....	112
⚙	<i>Actividad pedagógica #11: Estudio de caso</i>	113
⚙	<i>Actividad pedagógica #12: Diagrama del Árbol.....</i>	116
⚙	<i>Actividad pedagógica #13: Análisis de un vídeo.....</i>	118
⚙	<i>Actividad pedagógica #14: Toma de decisiones</i>	119
⚙	<i>Actividad pedagógica #15: Tormenta o lluvia de ideas</i>	121
5.	Producción (Logística, comercialización, operaciones o servicios).....	122
5.1	Plan preventivo de salud ocupacional.....	122
5.1.1	Descripción.....	122
5.1.2	Estrategia para la educación	123
5.1.3	Responsables.....	123
5.1.4	Cronograma de actividades.....	124
5.1.5	Presupuesto destinado.....	124

5.2	Base de datos	125
5.2.1	Clientes.....	125
5.2.2	Proveedores	125
5.3	Proyección de ventas anuales.....	126
5.3.1	Título, año y periodo	126
5.3.2	Partidas, conceptos y supuestos	127
5.3.3	Montos	128
5.3.4	Totales.....	129
5.4	Inventario	129
5.4.1	Lista de recursos, productos o servicios.....	130
5.4.2	Movimientos del inventario	130
⚙	<i>Actividad pedagógica #16: Esquema resumen</i>	131
6.	Aplicable a todas las áreas funcionales.....	133
6.1	Informe de cierre.....	133
6.1.1	Descripción del proceso de desarrollo de la empresa	133
6.1.2	Lecciones aprendidas	134
6.1.3	Estado de pérdidas y ganancias	134
6.1.4	Distribución de utilidades.....	135
⚙	<i>Actividad pedagógica #17: Construye la respuesta.....</i>	136
7.	Espíritu Emprendedor	137
7.1	Creatividad	137
7.2	Iniciativa	137
7.3	Autoconfianza	138
7.4	Responsabilidad	138
7.5	Autonomía.....	138
7.6	Fijación de metas	138
7.7	Búsqueda de oportunidades	138
7.8	Aceptar el riesgo.....	139
7.9	Motivación por el logro	139
7.10	Persistencia	139
⚙	<i>Actividad pedagógica #18: Ensayo</i>	140

⚙ <i>Actividad pedagógica #19: Diálogo Socrático</i>	142
⚙ <i>Actividad pedagógica #20: Palabras Claves</i>	144
⚙ <i>Actividad pedagógica #21: Juego de las cartas</i>	145
Bibliografía	153

Enlace del video: <https://youtu.be/0VcUx3yTLUc>

Diagnóstico Inicial

Objetivo: Realizar una autoevaluación que contribuya a identificar el nivel de conocimiento de los docentes, en relación con las diversas áreas funcionales de “Empresas Labor@” y así detectar los puntos por mejorar.

Instrucciones.

El diagnóstico contiene preguntas cerradas y abiertas, las preguntas de marque con (X) sólo tienen una respuesta.

- Conteste las preguntas sin buscar las respuestas en el manual.
- Si no sabe una pregunta, brincarla y continuar con la siguiente.
- Al finalizar el diagnóstico, puede buscar las respuestas correctas en el manual.

1. ¿Cuál es la tramitología legal para iniciar una empresa?

- A. _____
- B. _____
- C. _____
- D. _____
- E. _____
- F. _____
- G. _____

2. ¿Cuáles son los elementos que son parte de la identidad empresarial?

- A. _____
- B. _____
- C. _____

3. ¿Qué es la nómina inicial y qué debe contener?

- | | |
|----------|----------|
| A. _____ | E. _____ |
| B. _____ | F. _____ |
| C. _____ | G. _____ |
| D. _____ | H. _____ |

4. Las proformas, facturas, notas de crédito, pagaré, cheque, remisiones, recibos, nota de débito, nota de venta, todos estos documentos se refieren a:

A. Documentos comerciales B. Logística de la empresa C. Informe contable

5. ¿Qué debe contener el Manual de procedimientos?

- A. _____
 B. _____
 C. _____
 D. _____
 E. _____

6. Asocie. Contabilidad Empresarial

Relacione los términos de la columna A con los conceptos de la columna B.

Columna A

Columna B

- | | | |
|--|-----|--|
| 1. Balanza de comprobación | () | A. Es el informe financiero que detalla los flujos de ingresos y egresos económicos de la empresa en un periodo determinado. Se puede obtener información sobre la liquidez de la empresa y con ello la capacidad que tiene para pagar sus deudas. |
| 2. Balance General | () | B. Es donde los ingresos son iguales a los costos a nivel de ventas, no existe utilidad ni pérdida. |
| 3. Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias | () | C. Es un documento contable que indica la situación económica y financiera real de la empresa en un periodo determinado, muestra sus activos (lo que posee), sus pasivos (lo que debe) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto). |
| 4. Flujo de caja | () | D. Es un informe financiero que muestra los detalles de los ingresos obtenidos, gastos en el momento y como resultado el beneficio o pérdida que se ha generado a la empresa. |
| 5. Mayorización | () | E. Corresponde a la lista de todos los saldos tanto de deudores como acreedores de todas las cuentas del mayor para comprobar la igualdad, sumándose en columnas separadas. |
| 6. Punto de equilibrio | () | F. Acción de trasladar sistemáticamente y de manera clasificada los valores que se encuentran en el libro diario. Respetando la ubicación de las cifras, de tal manera que, si un valor está en Debe, pasará al Debe de la cuenta correspondiente; así también de la cuenta que está en el haber, pasará al haber. |

7. Informe contable () G. Son utilizados para dar a conocer la situación económica y financiera de la empresa, con ello se puede visualizar si se están alcanzando los objetivos.

7. ¿Cuáles son las transacciones generales de una empresa?

- A. Permutativas, modificadas y mixtas B. Generales, compuestas y angulares
C. Cruzadas, complementarias y consecutivas.

8. Menciones algunas estrategias de mercadeo.

- A. _____
B. _____
C. _____
D. _____

9. ¿Qué es el presupuesto y qué elementos deben tomarse en cuenta?

- | | |
|----------|----------|
| A. _____ | E. _____ |
| B. _____ | F. _____ |
| C. _____ | G. _____ |
| D. _____ | |

10. El Plan Preventivo de Salud Ocupacional es una función que corresponde a la siguiente área funcional:

- A. Gestión de Talento Humano
B. Producción (Logística, comercialización, operaciones o servicios)
C. Gerencia
D. Mercadeo y Ventas

11. El Plan de Responsabilidad Social Empresarial es una función que corresponde a la siguiente área funcional:

- A. Gestión de Talento Humano
B. Producción (Logística, comercialización, operaciones o servicios)
C. Gerencia
D. Mercadeo y Ventas

12. El Plan de Desarrollo Profesional es una función que corresponde a la siguiente área funcional:

- A. Gestión de Talento Humano
- B. Producción (Logística, comercialización, operaciones o servicios)
- C. Gerencia
- D. Mercadeo y Ventas

13. ¿Qué apartados debe contener el Plan Preventivo de Salud Ocupacional, Plan de Responsabilidad Social Empresarial y el Plan de Desarrollo Profesional?

- A. _____
- B. _____
- C. _____
- D. _____
- E. _____

14. ¿Qué es el informe de cierre y qué debe contener?

- A. _____
- B. _____
- C. _____
- D. _____

15. Descripción del proceso de desarrollo de la empresa, lecciones aprendidas, estado de pérdidas y ganancias, distribución de utilidades, son elementos que corresponden a:

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| A. Informe contable. | B. Informe de cierre. |
| C. Actas de reuniones. | D. Proyección de ventas. |

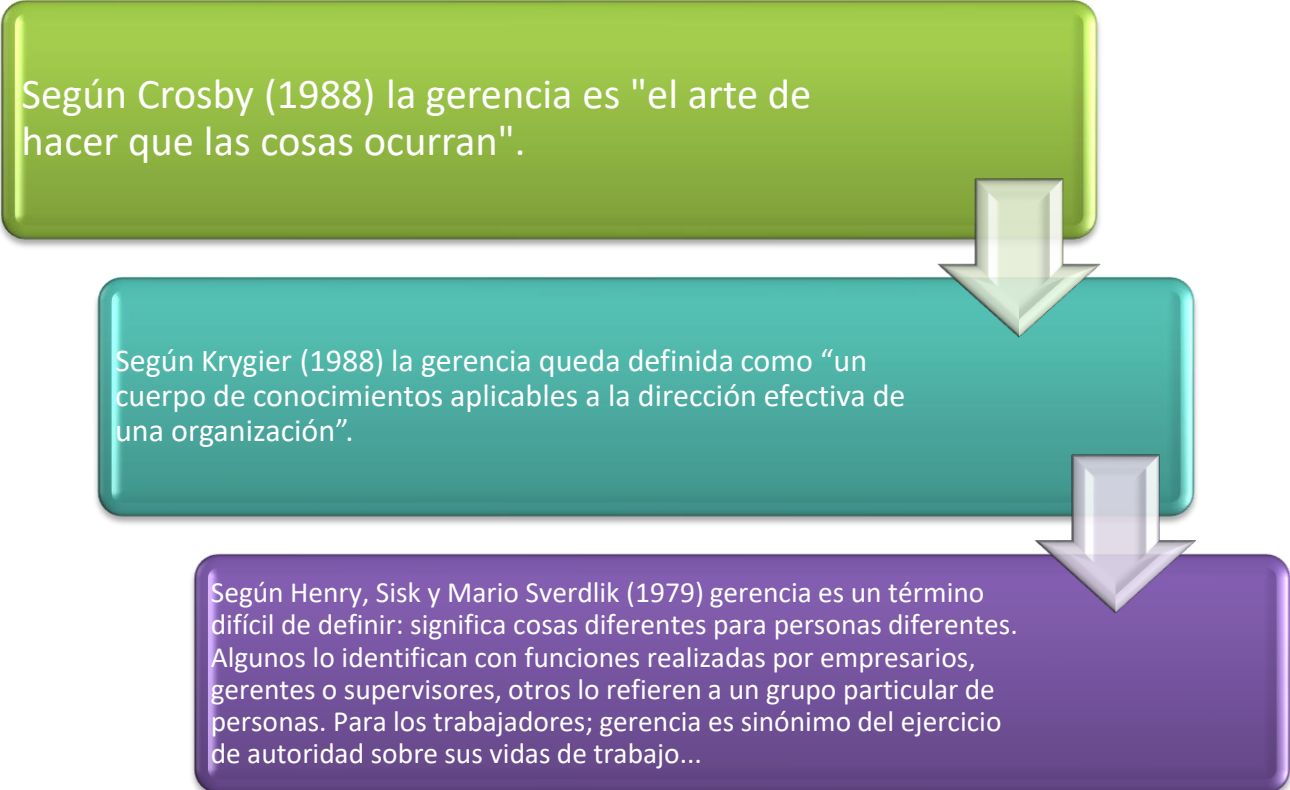
16. La responsabilidad de impartir y velar por el cumplimiento a cabalidad de las lecciones de Empresas Labor@ corresponde a:

- A. El profesor de informática empresarial.
- B. El profesor de la especialidad.
- C. El coordinador con la empresa.
- D. El profesor de informática empresarial y el profesor de la especialidad.

1. Gerencia

Conformada por colaboradores de alta calificación que se encarga de dirigir y gestionar los asuntos de una empresa. Este término también permite referirse al cargo que ocupa el director general (o gerente) de la empresa, quien cumple con distintas funciones: coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros y controlar las metas y objetivos.

Algunos autores definen gerencia de la siguiente manera:



Según Crosby (1988) la gerencia es "el arte de hacer que las cosas ocurran".

Según Krygier (1988) la gerencia queda definida como "un cuerpo de conocimientos aplicables a la dirección efectiva de una organización".

Según Henry, Sisk y Mario Sverdlik (1979) gerencia es un término difícil de definir: significa cosas diferentes para personas diferentes. Algunos lo identifican con funciones realizadas por empresarios, gerentes o supervisores, otros lo refieren a un grupo particular de personas. Para los trabajadores; gerencia es sinónimo del ejercicio de autoridad sobre sus vidas de trabajo...

1.1 Tramitología legal

Consisten en el cumplimiento de uno o más procedimientos establecidos en normas legales.

Para la creación de una empresa en Costa Rica, se puede usar la de responsabilidad limitada cuando se constituye por una o dos personas, o como sociedad anónima, esta se emplea cuando la constitución es por más personas, donde se requiere contar con al menos un presidente, tesorero, secretario y fiscal.

Es responsabilidad del notario público previo a la elaboración de la escritura de constitución de la sociedad verificar:

- a) Que el nombre propuesto para la empresa no esté ya inscrito.
- b) Hacer estudio de registro para los casos en que se aporten bienes muebles o inmuebles registrables como parte del capital social.
- c) Publicar en el Diario Oficial la Gaceta de la Imprenta Nacional, el edicto de síntesis de la constitución de la sociedad.
- d) Pagar en el Banco de Costa Rica los timbres o derechos de registro, según Artículo 2 de la Ley de Aranceles del Registro Público.
- e) Completos los requisitos a, b, c, d deben presentarse al Registro Mercantil, la escritura pública, el comprobante del pago de timbres y la razón notarial que indique que el edicto fue enviado a publicar, señalando el número de la boleta que la Imprenta Nacional emitió como constancia.



1.1.1 Acta Constitutiva

Es un documento obligatorio para la formación legal de una organización o sociedad, que debe contener datos fundamentales, y debidamente firmada por quienes serán integrantes de la sociedad.

La normativa por medio de los artículos 18, 104 y 106 del Código de Comercio estipula los requisitos para el acta constitutiva de la Sociedad Anónima.



Artículo 18

La escritura constitutiva de toda sociedad mercantil deberá contener:

- 1) Lugar y fecha en que se celebra el contrato;
 - 2) Nombre y apellidos, nacionalidad, profesión, estado civil y domicilio de las personas físicas que la constituyan;
 - 3) Nombre o razón social de las personas jurídicas que intervengan en la fundación;
 - 4) Clase de sociedad que se constituye
 - 5) Objeto que persigue;
 - 6) Razón social o denominación;
 - 7) Duración y posibles prórrogas;
 - 8) Monto del capital social y forma y plazo en que deba pagarse;
 - 9) Expresión del aporte de cada socio en dinero, en bienes o en otros valores. Cuando se aporten valores que no sean dinero, deberá dárseles y consignarse la estimación correspondiente. Si por culpa o dolo se fijare un avalúo superior al verdadero, los socios responderán solidariamente en favor de terceros por el exceso de valor asignado y por los daños y perjuicios que resultaren.
- Igual responsabilidad cabrá a los socios por cuya culpa o dolo no se hicieron reales las aportaciones consignadas como hechas en efectivo;
- 10) Domicilio de la sociedad: deberá ser una dirección actual y cierta dentro del territorio costarricense, en la que podrán entregarse válidamente notificaciones.



(Así reformado el inciso anterior por el artículo 1 de la ley N°7413 del 3 de junio de 1994)

11) Forma de administración y facultades de los administradores;

12) Nombramiento de los administradores, con indicación de los que hayan de tener la representación de la sociedad con su aceptación, si fuere del caso;

13) Nombramiento de un agente residente que cumpla con los siguientes requisitos: ser abogado, tener oficina abierta en el territorio nacional, poseer facultades suficientes para atender notificaciones judiciales y administrativas en nombre de la sociedad, cuando ninguno de sus representantes tenga su domicilio en el país.

El Registro no inscribirá ningún documento relativo a la sociedad, si en los casos en que sea necesario, el nombramiento no se encuentre vigente.

(Así adicionado el inciso 13) anterior por el artículo 8º de la ley que aprobó la Ley Reguladora del Mercado de Valores, N.º 7201 del 10 de octubre de 1990)

(Así reformado el inciso anterior por el artículo 1 de la ley N° 7413 del 3 de junio de 1994)

14) Modo de elaborar los balances y de distribuir las utilidades o pérdidas entre los socios

(Así corrida la numeración del inciso anterior por el artículo 8º de la ley que aprobó la Ley Reguladora del Mercado de Valores, N.º 7201 del 10 de octubre de 1990, que lo traspasó del antiguo inciso 13 al 14 actual)

15) Estipulaciones sobre la reserva legal, cuando proceda;

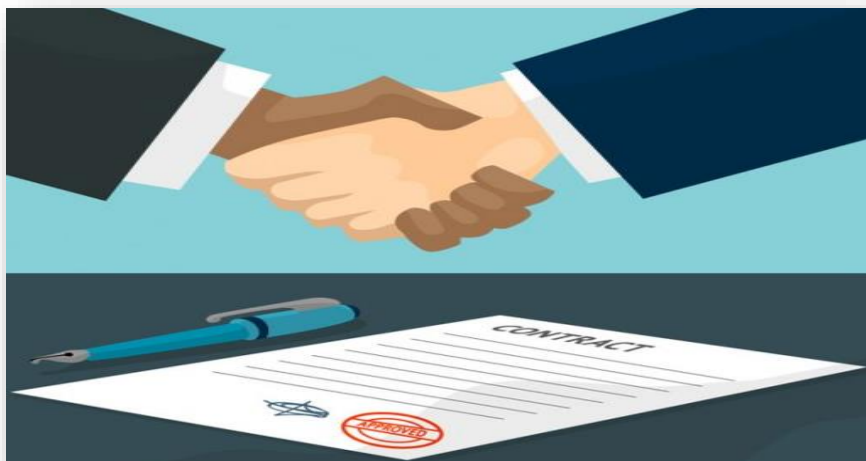
(Así corrida la numeración del inciso anterior por el artículo 8º de la ley que aprobó la Ley Reguladora del Mercado de Valores, N.º 7201 del 10 de octubre de 1990, que lo traspasó del antiguo inciso 14 al 15 actual)

16) Casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente;

(Así corrida la numeración del inciso anterior por el artículo 8º de la ley que aprobó la Ley Reguladora del Mercado de Valores, N.º 7201 del 10 de octubre de 1990, que lo traspasó del antiguo inciso 15 al 16 actual)

17) Bases para practicar la liquidación de la sociedad;

(Así corrida la numeración del inciso anterior por el artículo 8º de la ley que aprobó la Ley Reguladora del Mercado de Valores, N.º 7201 del 10 de octubre de 1990, que lo traspasó del antiguo inciso 16 al 17 actual)



18) Modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente y facultades que se les confieren; y

(Así corrida la numeración del inciso anterior por el artículo 8º de la ley que aprobó la Ley Reguladora del Mercado de Valores, N.º 7201 del 10 de octubre de 1990, que lo traspasó del antiguo inciso 17 al 18 actual)

19) Cualquier otra convención en que hubieren consentido los fundadores.

Artículo 104

La formación de una sociedad anónima requerirá:

- a) Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba por lo menos una acción;
- b) Que, del valor de cada una de las acciones suscritas a cubrir en efectivo, quede pagado cuando menos el veinticinco por ciento en el acto de la constitución; y
- c) Que en acto de la constitución quede pagado íntegramente el valor de cada acción suscrita que haya de satisfacerse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

Artículo 106

La escritura social deberá expresar, además de los requisitos necesarios según el artículo 18, el número, el valor nominal, la naturaleza y la clase de acciones en que se divide el capital social. Sólo la sociedad anónima podrá emitir obligaciones.

En la escritura podrá autorizarse a la Junta Directiva para que, por una o más veces, aumente el capital hasta el límite que se establezca, y para que determine las características de las acciones correspondientes.

Asimismo, podrá autorizarse a la Junta Directiva para que disminuya el capital social, cuando la disminución fuere por cancelación de acciones rescatadas.

(Así reformado por el artículo 2º de la ley N.º 7201 de 10 de octubre de 1990)

1.1.2 Cédula Jurídica

Para obtener una cédula Jurídica, se debe realizar la inscripción de la empresa ante el Registro Nacional, esta puede operar como:

- Persona física (Cédula o pasaporte)
- Persona jurídica.

Para realizar este trámite el Registro Nacional tiene habilitado un portal en línea (www.crearempresa.go.cr), únicamente se necesita un Notario Público que cuente con firma digital, el trámite dura aproximadamente 5 días.



Existen excepciones para realizar el trámite en línea las cuales se detallan a continuación:

Moneda pactada para el capital social no sea en colones.

Otorgamiento de poder a una persona que no sea parte de la junta directiva.

Pago del capital mediante bienes.

Inscripción de las excepciones por proceso ordinario:

- ✓ Constituir ante un notario una escritura pública, conforme con los requisitos del Artículo 18 del Código de Comercio.
- ✓ Presentación de testimonio de escritura pública ante el Registro Mercantil (Se registra y se obtiene un número de identificación o cédula jurídica)
- ✓ Si la sociedad anónima está constituida por extranjeros, se debe nombrar un agente residente en el país.

Está compuesto de la siguiente forma:

Cuadro 1

Código	Poder
100	Ejecutivo
200	Legislativo
300	Judicial
400	Tribunal Supremo de Elecciones

Fuente: Banco Central de Costa Rica (2018)

Cuadro 2

Tipo- Clase	Naturaleza	Lugar en que se Consultan
2-100	Poder Ejecutivo	Diario Oficial La Gaceta
2-200	Poder Legislativo	Diario Oficial La Gaceta
2-300	Poder Judicial	Diario Oficial La Gaceta
2-400	Poder Electoral	Diario Oficial La Gaceta
3-002	Asociaciones Civiles (Ley 218), Asociaciones Deportivas, Federaciones	Registro de Personas Jurídicas
3-003	Organismos Internacionales	Registro Nacional Asigna Cédulas Jurídicas, Consultar: Ministerio de Relaciones Exteriores
3-004	Asociaciones Cooperativas	Registro Nacional Asigna Cédulas Jurídicas, Consultar: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
3-005	Embajadas	Registro Nacional Asigna Cédulas Jurídicas, Consultar: Ministerio de Relaciones Exteriores
3-006	Fundaciones	Registro de Personas Jurídicas
3-007	Entidades Creadas por Ley Especial	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica Consultar: Ley de Creación, Diario Oficial La Gaceta.
3-008	Juntas de Educación Juntas Administrativas Patronatos Escolares	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica, Consultar: Ministerio de Educación Pública (Oficinas Regionales)
3-009	Mutuales de Ahorro y Préstamo	Registro Personas Jurídicas
3-010	Temporalidad de la Iglesia	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica Consultar: Arquidiócesis de San José. Pueden tener poderes inscritos en el Registro Personas Jurídicas
3-011	Sindicatos y sus Federaciones	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica Consultar: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
3-012	Sociedad Extranjera	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica, Pueden tener poderes inscritos en Registro Personas Jurídicas
	Sucursales	Registro Personas Jurídicas
3-013	Asociaciones Extranjeras Fundaciones Extranjeras	Registro Personas Jurídicas
3-014	Municipalidades	Se Asignan Cédulas Jurídicas, Pueden tener poderes inscritos en el Registro Personas Jurídicas
3-101	Sociedades Anónimas	Registro Personas Jurídicas
3-102	Sociedades de Responsabilidad Limitada o Limitadas	Registro Personas Jurídicas
3-103	Sociedades Encomandita	Registro Personas Jurídicas
3-104	Sociedades Colectivas	Registro Personas Jurídicas
3-105	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Registro Personas Jurídicas
3-106	Sociedades Civiles	Registro Personas Jurídicas
3-107	Sociedades de Usuarios de Aguas	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica, Consultar: MINAET
3-108	Sociedades Profesionales	Registro Personas Jurídicas
3-109	Condominios	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica, Registro Inmobiliario - Certificación de la finca matriz
3-110	Fideicomisos Partidos Políticos	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica
4-000	Instituciones Autónomas	Registro Nacional Asigna Cédula Jurídica, Pueden tener poderes inscritos en el Registro de Personas Jurídicas
5-001	Sucesión Indivisa	Dirección de Servicios Registro Nacional, Asigna Cédula Jurídica

Fuente: Registro Nacional de Costa Rica (2018)

3-TTT-CCCCC, Donde 3 es la primera posición de la cédula, de acuerdo con el cuadro 1, TTT corresponde al Tipo de Persona Jurídica (cuadro 2), según la codificación del Registro Nacional, y CCCCCC corresponde a un consecutivo asignado por el Registro Nacional.

1.1.3 Patente Municipal

Para desarrollar una actividad lucrativa se requiere de una patente municipal del Cantón correspondiente. Lo que representa el pago de un impuesto durante el periodo de operación del negocio. (Código Municipal, Ley N°7794, Artículo 79)

Se aclara que el trámite puede variar de una municipalidad a otra, sin embargo, es común que coincidan con la solicitud de los siguientes datos:

- ✓ Certificación de personería y cédula jurídica, o copia de estas certificadas por un Notario Público, cuando el interesado es una persona jurídica.
- ✓ Copia de la cédula de identidad por ambos lados, en el caso de persona física. Cuando el interesado es extranjero, usualmente se solicita una certificación del Departamento de Migración y Extranjería donde se demuestre que tiene residencia permanente autorizada en el país.
- ✓ Copia del permiso sanitario de funcionamiento del Ministerio de Salud, e los casos que proceda.
- ✓ Contrato de la póliza de riesgos del trabajo y recibo cancelado, en los casos que proceda.
- ✓ Uso de suelo o certificado de uso de suelo, (Ley de Planificación Urbana, Artículo 28 y el Código Municipal).
- ✓ Constancia que certifica estar al día con el pago de los impuestos municipales.




1.1.4 Inscripción en Tributación

Esta inscripción es requerida por todas las personas físicas o jurídicas que realicen actividades económicas, actualmente el trámite se puede realizar en línea mediante la página <https://www.hacienda.go.cr/ATV/Login.aspx>, o en cualquier oficina de las Administraciones Tributarias.

Tributación cuenta con dos regímenes en el cual se encuentra el simplificado, el cual aplica para pequeños contribuyentes, los cuales tienen que presentar la declaración de venta y renta en forma trimestral dentro de los primeros quince días del mes y llevar la contabilidad en un libro único.

Por el contrario, en el régimen tradicional, los contribuyentes deben llevar la contabilidad de forma separada, un libro de ventas y otro para la renta. En Costa Rica el impuesto de venta está establecido en un 15% y el de renta varía según los ingresos anuales del contribuyente.

Existen en tributación dos tipos de sociedades las inactivas y las activas. Las inactivas son las que no tienen ningún tipo de actividad económica, sino que se constituyeron usualmente para ser propietarias de bienes, las activas son las que desarrollan algún tipo de actividad económica.

Entre los principales impuestos que se deben cumplir en Costa Rica están:



<u>Impuesto de renta:</u>	• Grava las utilidades generadas en un negocio o actividad lucrativo dentro del periodo fiscal (1 de Octubre al 30 de Setiembre)
<u>Impuesto de venta:</u>	• Cada consumidos lo paga al comprar bienes y servicios (Ley 6826 Ley de impuesto general sobre las ventas)
<u>Impuesto Selectivo de Consumo:</u>	• Impuesto que deben cancelar los fabricantes de mercancías nacionales gravadas y los importadores de mercancías extranjeras usadas o nuevas en el momento que ingresen al país se debe llenar un formulario aduanero.
<u>Impuesto a las Sociedades:</u>	• Las sociedades tanto activas como inactivas deben pagar este rubro de la siguiente manera:

Cuadro 3

Durante el 2017 se deberá cancelar solamente la proporción del impuesto que estuvo vigente este año

Personas jurídicas ▼	Monto Sept-Dic. 2017	Monto anual 2018	Importe
Sociedad inactiva	¢21.308	¢63.930	15% salario base
Sociedades activas - ingresos menores a ¢51.144.000	¢35.513	¢106.550	25% salario base
Sociedades activas - ingresos superiores a ¢119 millones	¢71.026	¢213.100	50% salario base
Sociedades activas- ingresos entre ¢51 y ¢119 millones	¢42.616	¢127.860	30% salario base

Montos se calculan a partir del salario base de un auxiliar administrativo del Poder Judicial en el 2017

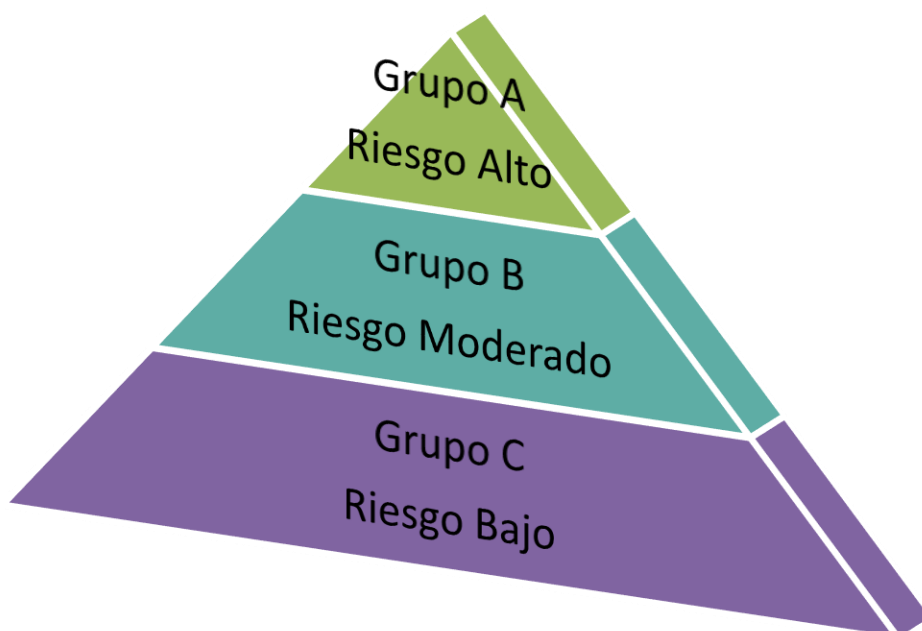
Fuente: El Financiero (2017)

1.1.5 Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud

Toda aquella actividad que por disposición de la Ley General de Salud requiera permisos sanitarios para funcionar en Costa Rica, debe estar sujeta a los

requerimientos y plazas indicados en el Decreto Ejecutivo N°39472-s “Reglamento General para el otorgamiento de permisos sanitarios de funcionamiento del Ministerio de Salud”.

El Ministerio de Salud clasifica en tres categorías basadas en el nivel de riesgo ambiental y sanitario:



Requisitos por cumplir para obtención del permiso:

- ✓ Resolución Municipal de Ubicación,
- ✓ Planos constructivos del establecimiento.
- ✓ Vialidad ambiental (para proyectos nuevos y que no se encuentren en operación)
- ✓ Nota de disponibilidad de alcantarillado sanitario.
- ✓ Permiso de vertido otorgado por el MINAE. (Si corresponde).
- ✓ Concesión de aprovechamiento de agua otorgada por el MINAE. (Si corresponde).
- ✓ Permiso de instalación y funcionamiento para calderas otorgado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (Cuando aplique).
- ✓ Si se utilizan emisores de radiaciones ionizantes deben contar para su funcionamiento con autorización por parte del Ministerio de Salud para su uso.
- ✓ Estar al día con la CCSS y todas las obligaciones con el FODESAF, según lo establecido en el Artículo 22 de la Ley N-5662 del 23 de diciembre de 1974 “Ley de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares”

- ✓ Regencia autorizada por el colegio profesional respectivo. (Si corresponde)
- ✓ Autorización y registro del establecimiento, emitido por el colegio profesional correspondiente. (Si corresponde).
- ✓ Las PYMES deberán estar inscritas en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) que lleva el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Documentos requeridos:

- ✓ Formulario de instrucción para la solicitud.
- ✓ Declaración jurada.
- ✓ Copia del comprobante de pago de servicios, otorgada por el banco recaudador.
- ✓ Calificación del IMAS como beneficiario, (en caso de solicitar exoneración del pago).
- ✓ Copia de la cédula de identidad o DIMEX (libre condición (del responsable legal. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente con no más de un mes de emitida.

1.1.6 Permiso para uso de suelos

Corresponde al documento que emite la municipalidad aceptando la actividad a realizarse en un sitio específico. Este trámite es obligatorio para el funcionamiento de actividades comerciales, servicios, industria y vivienda, que requiera patente municipal o permisos de construcción.

Requisitos para Tramitar uso suelo, (Estos pueden variar de una municipalidad a otra):

- Formulario debidamente lleno.
- 3 Copias del plano catastrado.

1.1.7 Escritura de la empresa

Para la obtención de la escritura se debe realizar el trámite con un notario público autorizado. La escritura debe contener lo siguiente:

- ✓ Descripción del tipo de sociedad mercantil. (Sociedades anónimas, responsabilidad limitada, comandita simple y nombre colectivo).
- ✓ Edicto del Notarial.
- ✓ Firma y sello del notario.

⚙ *Actividad pedagógica #1: El repollo*

Tema: *Tramitología Legal.*

<i>Duración</i>	<i>20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>Fuera o dentro del aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Preguntas del tema.</i>

1. ***Introducción:*** *esta actividad busca evaluar la comprensión de algunos de los principales trámites legales para la creación de una nueva empresa.*
2. ***Objetivos:*** *Conocer los requisitos legales para la inscripción de una empresa en Costa Rica.*
3. ***Desarrollo:*** *La persona docente realiza preguntas referentes a los trámites para la creación de la empresa en términos legales en Costa Rica, anota una pregunta en una hoja de papel luego la arruga formando una pelota de hojas de papel. El repollo se pasa de mano en mano a cada uno de los participantes se puede poner música y cuando la música se detiene la persona que tiene el repollo debe desprender una de sus hojas y contestar la pregunta que corresponde; recuerde que el caso que la persona estudiante no conozca la respuesta cualquiera de las personas presentes puede realizar aportes para contestar.*
4. ***Evaluación:*** *Al finalizar el juego los estudiantes podrán tener una mayor claridad de los trámites legales que implica la creación de su nueva empresa o idea de negocios.*

Preguntas sugeridas

- *¿Cuáles son algunas funciones del director general o gerente?*
- *Comente porque se dice: Que la gerencia es el arte de que las cosas ocurran.*
- *Mencione en que se diferencia una empresa con responsabilidad limitada y una sociedad anónima.*
- *Comente dos consideraciones para la elaboración de la construcción de una sociedad.*
- *Mencione al menos 4 datos que debe contener un acta constitutiva.*
- *¿Qué se requiere para la formación de una sociedad anónima?*
- *¿Qué se necesita para tener una cédula jurídica?*
- *¿Cuáles son algunos requerimientos para tener un patente municipal?*
- *Mencione los dos regímenes de tributación.*
- *¿Cuál es el nombre de 2 impuestos que se deben cumplir en Costa Rica?*
- *Mencione al menos 6 requisitos que se deben cumplir para obtener un permiso sanitario del Ministerio de Salud.*
- *Comente 3 requisitos de un permiso de uso de suelos.*

Nota: estas son algunas preguntas que se podrían utilizar para la actividad mediadora, las mismas podrían cambiar dependiendo de las necesidades del grupo y sus conocimientos previos.

1.2 Filosofía Empresarial

Conjunto de elementos que permiten la identificación de la empresa con lo que es y lo que quiere lograr, permite desarrollar un núcleo de trabajo organizacional que identifica a todas las partes integrantes de la organización.

Para generar una Filosofía empresarial requerimos desarrollar la misión, visión y valores.

1.2.1 Misión

Es la razón de ser de la empresa, es el motivo por el cual existe, y es la guía para las actividades de la empresa.

Debe contener características que le permitan permanecer en el tiempo como, por ejemplo:

- Atención (Orientación al cliente).
- Alta calidad en sus servicios o productos.
- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.
- Innovación y/o diversificación
- Ventajas y/o distingos competitivos.

Es importante tener en cuenta que para confeccionar la misión se deben contestar las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes somos?
- ¿Qué buscamos?
- ¿Qué hacemos?
- ¿Dónde lo hacemos?
- ¿Por qué lo hacemos?
- ¿Para quién trabajamos?



1.2.2 Visión

Es lo que queremos llegar a ser, siempre habrá un componente de sueño y de ilusión en la visión.

La visión se puede entender en cuando se cierran los ojos y se piensa en lo que puede llegar a ser la empresa, el futuro deseado

Para la formulación de la visión se deben tener en cuenta las siguientes preguntas:



- ¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?
- ¿Cómo seremos en el futuro?
- ¿Qué haremos en el futuro?
- ¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?

1.2.3 Objetivos estratégicos

Son las metas a nivel estratégico que se pretenden alcanzar a largo plazo. Están basados en la visión, misión y los valores de la empresa.

Hay que tomar en cuenta que estos deben ser claros, coherentes, medibles, alcanzables y motivadores, con la finalidad de ofrecer directrices que mejoren la actividad y el rendimiento de la empresa.

- Debe ser alcanzable.
- Fácil de comprender.
- No tiene por qué ser cuantificable ni estar expresado en cifras.
- Debe estar limitado en el tiempo.
- Tiene que derivarse de la estrategia, la misión y la visión.
- Tiene que ser concreto.
- Debe poder ser convertible en tareas

1.2.4 Valores

Corresponden a cualidades, principios y creencias que la empresa posee y que ayudan a guiar u orientar las decisiones, acciones y conductas de sus miembros.

Cuando se establecen los valores de una empresa, se le da identidad y personalidad, con ellos se pretende crear una cultura que inspire y motive a los trabajadores proyectando una imagen positiva en la empresa.

Para formular los valores, se pueden hacer las siguientes preguntas:

- ¿Qué principios, creencias o filosofía sostienen las decisiones o acciones diarias?
- ¿Qué cualidades son las que más se admiran en otras personas?
- ¿Qué motivaciones elevadas hay detrás de la misión o propósito en la vida?
- ¿Qué es lo que más se valora al momento de tratar a los trabajadores o atender a los clientes?

⚙ *Actividad pedagógica# 2: Busca la pareja*

Tema: Filosofía empresarial.

<i>Duración</i>	<i>25 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>Aula</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Fichas de parejas.</i>

1. **Introducción:** *para esta actividad al iniciar el tema el mediador prepara un espacio en el aula donde los aprendientes puedan armar las parejas.*
2. **Objetivos:** *Relacionar la visión y misión de las empresas.*
3. **Desarrollo:** *Los estudiantes se sientan en un círculo en el suelo y empiezan a voltear las cartas para encontrar la visión y la misión de las empresas, si no se encuentra la pareja es el turno del siguiente participante, si encuentra una nueva pareja tiene doble oportunidad para jugar.*
4. **Evaluación:** *Como cierre de la actividad los estudiantes podrían volver a leer las cartas para que logren tener mayor claridad en la creación de sus nuevas ideas de negocio.*

✂ *Recortable*

Misión

Refrescar al mundo en cuerpo, mente y espíritu.

Inspirar momentos de optimismo a través de nuestras marcas y acciones, para crear valor y dejar nuestra huella en cada uno de los lugares en los que



Visión

Utilidades: Maximizar el retorno a los accionistas, sin perder de vista la totalidad de nuestras responsabilidades.

Gente: Ser un excelente lugar para trabajar, en donde nuestro personal se inspire para dar lo mejor de sí.

Portafolio de Productos: Ofrecer al mundo una cartera de marcas de bebidas que se anticipan y satisfacen los deseos y las necesidades de las personas.

Socios: Formar una red de socios exitosa y crear lealtad mutua.

Misión

Hacer de nuestro negocio un negocio, ser productivos. Alcanzar los niveles de rentabilidad establecidos.

Lograr un creciente volumen y participación de nuestras marcas. Estar cerca de nuestros consumidores y clientes, ellos son nuestra razón de ser.

Buscar que nuestro personal se desarrolle y realice plenamente (vivir nuestra filosofía). Orientados permanentemente a aprender.



Visión

Elaborar y comercializar productos alimenticios, desarrollando el valor de nuestras marcas.

Comprometiéndonos a ser una empresa:

Altamente productiva y plenamente humana.

Innovadora, competitiva y fuertemente orientada a la satisfacción de nuestros clientes y consumidores.

Misión

"Ayudar a las personas y las empresas alrededor del mundo a desarrollar todo su potencial".

Microsoft **desarrolla, fabrica, licencia y produce software y equipos electrónicos.** El mercado está dirigido a todas las personas o empresas que tengan computadoras. Una empresa necesita herramientas para crecer, una de las herramientas de mayor importancia en estos tiempos es el ordenador. Este necesita de un software que trabaje de forma eficiente.

Visión

"Tener una estación de trabajo que funcione con nuestro software en cada escritorio y en cada hogar"

La Visión motiva e inspira: Esta visión implica permitir el acceso a los ordenadores a más gente que, debido a la edad, geografía, discapacidad física o rezago económico, no podrían obtener de ninguna otra forma los beneficios de la tecnología.

Líder internacional en la industria de la panificación, con visión a largo plazo.



Misión

Consolidar la preferencia de nuestros clientes renovando nuestra organización y cultura hacia el nuevo entorno competitivo.



Visión

Ser el grupo empresarial líder e innovador de soluciones de telecomunicaciones y electricidad en el mercado regional.

Misión

Ofrecer a nuestros clientes automóviles de la prestigiada marca Toyota. Basada en una entrega de calidad, seguimiento de postventa y servicio de calidad a precios adecuados, para la satisfacer las necesidades del cliente con un respaldo tecnológico y de calidad, logrando al mismo tiempo una rentabilidad para nuestros accionistas.



Visión

Tenemos líderes en cada uno de nuestros puestos para la plena satisfacción de nuestros clientes. Somos una empresa enfocada al servicio, por lo que innovamos constantemente para exceder los estándares establecidos. Nuestra visión es a largo plazo, ya que la relación con nuestros clientes no termina con la venta de un automóvil, justamente en ese momento es cuando comienza.

Misión

"Proveer experiencias que sobrepasan las expectativas de nuestros clientes, a través de la innovación y servicio diferenciado; apoyado por el trabajo en equipo, la constante capacitación y el uso responsable de los recursos".



Visión

"Ser reconocidos como la organización operadora de restaurantes más confiable y comprometida con la rentabilidad para los accionistas y el bienestar de nuestros clientes y asociados".

Misión

Nuestra misión es proveer un a amplia variedad de productos derivados del maíz especialmente los quibolitos y en algunos casos las arepas al por mayor y menor, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes o consumidores.



Visión

Para el 2015 ser líderes en la producción y comercialización de productos derivados del maíz "quibolitos y arepas".

Misión

Ser la empresa Líder en la prestación de servicios de ingeniería en calidad de energía y soporte eléctrico, manteniéndonos a la vanguardia en la aplicación de tecnología y de las normas nacionales e internacionales que rigen el mundo de la energía eléctrica. Usando el servicio de valor agregado como una política de servicio para con nuestros clientes.

facebook

Visión

Ofrecer el mejor servicio al precio más justo y la mayor calidad en todo servicio o producto ante nuestros clientes con la finalidad de colocar a IMEF en los primeros lugares de toma de decisión de compra en el mercado nacional y transnacional brindando la ingeniería, el servicio y la tecnología de punta, que siempre den a nuestros clientes la tranquilidad que su información e infraestructura requieren en tiempo y forma

1.3 Estudio de Factibilidad

Corresponde al estudio que se debe hacer antes de tomar cualquier decisión del negocio, nos ayuda en la toma de decisiones, tomando se debe tomar en cuenta toda la información disponible posible, para así concluir sobre las posibilidades de éxito, tomando esto como apoyo para proceder o no.

Como referencia se puede indicar que un estudio de factibilidad debería incluir entre otras cosas:

- Definición del producto o proyecto a evaluar.
- Elaboración del Estudio de Mercadeo.
- Determinar la operación en forma general.
- Determinar las implicaciones financieras (costo, inversión e ingresos).
- Determinar los precios, márgenes y volumen.
- Calculo de la rentabilidad y decisión.

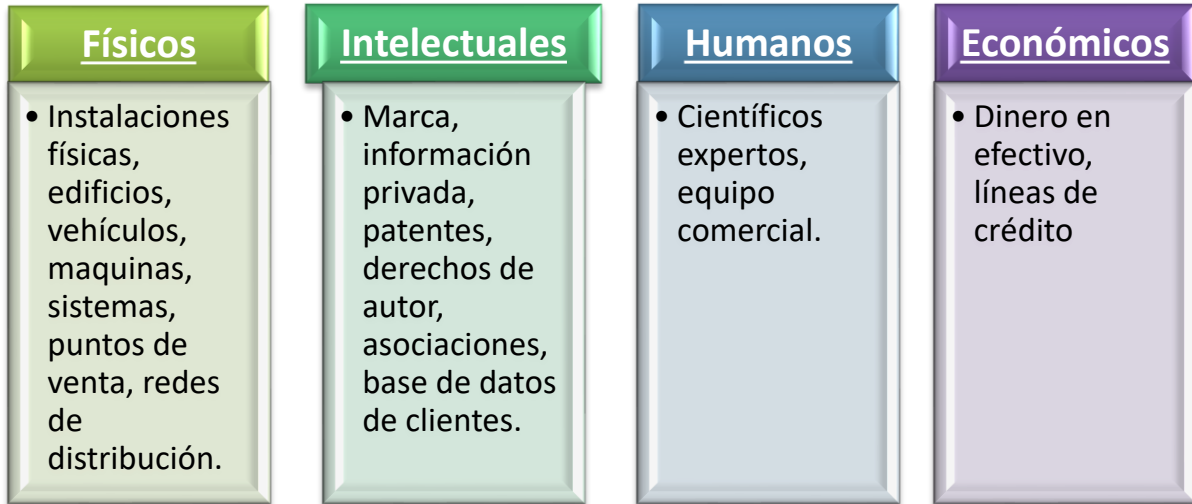


1.3.1 Existencia en el mercado

Se refiere a la presencia de un producto o servicio en el mercado actual, para que esto suceda existe la demanda y la oferta, la cual se refiere a la conducta de las personas cuando se interrelacionan en un mercado.

1.3.2 Recursos clave

Estos pueden ser:



1.3.3 Segmento de clientes

Consiste en dividir los clientes en grupos con características en común, con el objetivo de poder realizar un mercadeo más enfocado a un grupo específico de todo el mercado, lo cual permite:

- Crear y comunicar mensajes de marketing dirigidos al público que resonarán en grupos o clientes específicos.
- Seleccionar los mejores canales de comunicación para cada segmento.
- Identificar maneras de mejorar productos o productos nuevos u oportunidades de servicio.
- Establecer una mejor relación con los consumidores.
- Probar opciones de precio.
- Enfocarse en los clientes más rentables.
- Mejorar el servicio al cliente
- Hacer la mayor venta y venta cruzada de productos y servicios.

1.3.4 Propuesta de valor / valor agregado

Es una o más características adicionales que un producto o servicio ofrece a sus clientes, con el fin de agregar valor, obteniendo una buena percepción de los consumidores. Esto puede hacer la diferencia entre el fracaso o éxito de la empresa, ya que logra que se destaque de la competencia.

1.3.5 Estructura de costos

Se refiere a todos los valores económicos en los que va a incurrir la empresa el operar el negocio y consta de diversos factores:



Todos estos costos, gastos e inversiones corresponden a la salida de dinero que tiene que ejecutar la empresa para producir y comercializar los productos o servicios. Entre estos están: salarios, materia prima, servicios públicos, compra de maquinaria y mantenimiento, pago de impuestos, entre otros

Es importante aprender a identificar los costos de la empresa ya que esto es la clave para saber si se producirán utilidades o pérdidas.

1.3.6 Fuentes de ingresos

Son el resultado de propuestas de valor económico en los productos o servicios ofrecidos con éxito a los clientes.

Tipos de fuentes de ingresos:

- Por transacción (pagos puntuales de clientes)
- Recurrentes (Pagos periódicos de clientes)

Existen diversas formas de generar fuentes de ingresos, entre ellas se detallan:

- Ventas de activos o ventas directas.
- Cuota por derecho de uso
- Cuota de suscripción
- Préstamo o alquiler
- Concesión de licencias
- Comisión
- Publicidad



1.3.7 Video de la empresa

Este ayuda a dar a conocer la empresa de una manera muy accesible y acorde al mundo digitalizado que existe hoy en día.

Es un medio de publicidad atractiva para los clientes, muy fácil de compartir y por ende viralizar en la red. Muchas empresas hoy en día prefieren los medios audiovisuales ya que captan mejor la atención de los clientes, se muestran los productos o servicios de una mejor manera.



⚙ *Actividad pedagógica #3: Asocie*

Tema: Gerencia, estudio de factibilidad.

Duración	15 minutos
Lugar	En el aula.
Rítmico	Moderado
Material	Rótulos, cinta para pegar y sobres.

1. **Introducción:** Para esta actividad el docente divide el grupo en dos comunidades, les entrega un sobre con un asocie a cada comunidad y les pide que nombren a un coordinador del equipo.
2. **Objetivos:** Relacionar los elementos indispensables para el estudio de factibilidad que se debe implementar en las empresas, para la toma de decisiones, tomando como referencia la información disponible posible,
3. **Desarrollo:** Se debe entregar un sobre con los rótulos a los aprendientes uno por comunidad, luego cada comunidad debe nombrar un coordinador o líder que se encargue de pegar en la pizarra los papelitos con el asocie correspondiente al nombre y características, se puede dar un tiempo determinado para que genere en los estudiantes la sana competencia.
4. **Evaluación:** de manera de cierre de la actividad se revisará en la pizarra el resultado a comparar con la ayuda del docente los conceptos.

✂ **Recortable:**

Estudio de Factibilidad	Corresponde al estudio que se debe hacer antes de tomar cualquier decisión del negocio, nos ayuda en la toma de decisiones.
Consiste en: ✓ Definición del producto o proyecto a evaluar. ✓ Elaboración del Estudio de Mercadeo. ✓ Determinar la operación en forma general	✓ Determinar las implicaciones financieras (costo, inversión e ingresos). ✓ Determinar los precios, márgenes y volumen. ✓ Calculo de la rentabilidad y decisión.
Existencia en el mercado	Se refiere a la presencia de un producto o servicio en el mercado actual, para que esto suceda existe la demanda y la oferta, específicamente a la conducta de las personas cuando se interrelacionan en un mercado.

Recursos clave

Físicos	Intelectuales	Humanos	Económicos
• Instalaciones físicas, edificios, vehículos, máquinas, sistemas, puntos de venta, redes de distribución.	• Marca, información privada, patentes, derechos de autor, asociaciones, base de datos de clientes.	• Científicos expertos, equipo comercial.	• Dinero en efectivo, líneas de crédito

Segmento de clientes

Consiste en dividir los clientes en grupos con características en común, con el objetivo de poder realizar un mercadeo más enfocado a un grupo específico de todo el mercado, lo cual permite:

- ✓ Crear y comunicar mensajes de marketing.
- ✓ Seleccionar los mejores canales de comunicación para cada segmento.
- ✓ Identificar maneras de mejorar productos o productos nuevos u oportunidades de servicio.
- ✓ Establecer una mejor relación con los consumidores.
- ✓ Probar opciones de precio.

Propuesta de valor / valor agregado

Es una o más características adicionales que un producto o servicio ofrece a sus clientes, con el fin de agregar valor, obteniendo una buena percepción de los consumidores.

Estructura de costos



Fuentes de ingresos

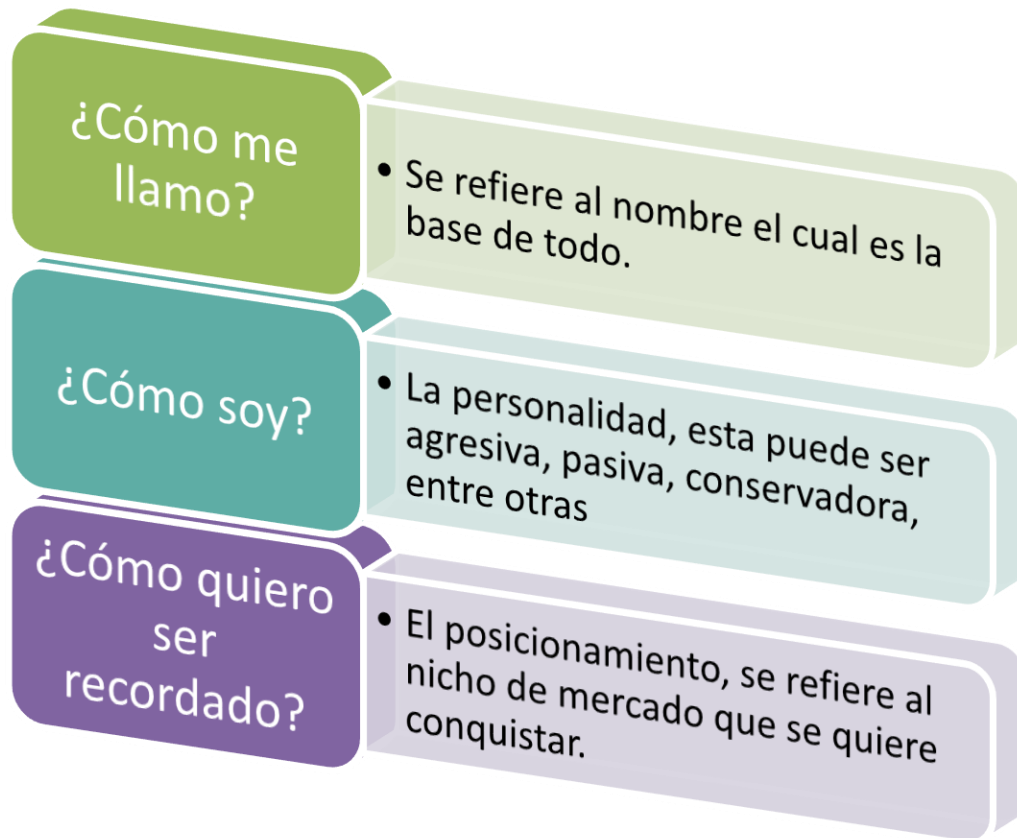
Son el resultado de propuestas de valor económico en los productos o servicios ofrecidos con éxito.

Tipos de fuentes de ingresos: ✓ Por transacción (pagos puntuales de clientes). Recurrentes (Pagos periódicos de clientes)	Existen diversas formas de generarlos: ✓ Ventas de activos o ventas directas. ✓ Cuota por derecho de uso ✓ Cuota de suscripción Préstamo o alquiler Concesión de licencias
Video de la empresa	Este ayuda a dar a conocer la empresa de una manera muy accesible y acorde al mundo digitalizado que existe hoy en día. Es un medio de publicidad atractiva para los clientes, muy fácil de compartir y por ende viralizar en la red. Hoy en día prefieren los medios audiovisuales ya que captan mejor la atención de los clientes, se muestran los productos o servicios de una mejor manera.

1.4 Identidad empresarial

Es la forma en que las personas identificarán a una empresa, esta debe incluir tanto el nombre como elementos que comuniquen lo que se quiere proyectar tanto a lo interno como a lo externo.

Para crear la identidad de la empresa se deben contestar las siguientes preguntas:



1.4.1 Nombre

Este de suma importancia tener un buen nombre para dar a conocer la empresa o producto en el mercado actual, este debe ser asertivo y llamar la atención de los clientes. El nombre representa la primera impresión del consumidor a la empresa.

Algunos consejos para la creación del nombre:

- Debe ser un nombre nuevo, único y diferente.
 - Debe ser sugerente
 - Fácil de pronunciar, leer y escribir.

1.4.2 Lema

Es una frase que se usa para describir un negocio en términos esenciales, Este debería reflejar lo que se hace y citar la diferencia que hay entre otras empresas similares en el mercado. Al ser una frase corta es de mucha utilidad para una gran variedad de medios de comunicación.

1.4.3 Logo

El logo es un signo grafico que da la identificación del negocio, normalmente los clientes a la hora de comprar un producto o escoger un servicio se acuerdan del logo, por ello es de suma importante crear un logo correcto al negocio que se desea proyectar. Para ello se debe tener en cuenta que el mismo debe ser. Legible, reproducible con facilidad, distinguible e impactante para que no se olvide fácilmente.



☀ *Actividad pedagógica# 4: Encuentra y arma*

Tema: *Identidad empresarial*

<i>Duración</i>	<i>10-20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>Aula</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Baja intensidad</i>
<i>Material</i>	<i>Rótulos, cinta.</i>

1. ***Introducción a la actividad:*** Se trata de conocer las características del área funcional y relacionarlas con su nombre.
2. ***Objetivos:*** Asociar los conceptos con sus características.
3. ***Desarrollo:*** Para esta clase la persona docente debe llevar los conceptos correspondientes y colocarlos debajo de las mesas y sillas del aula. Para que así los estudiantes puedan encontrarlos y relacionarlos entre sí y pegarlos en la pizarra.
4. ***Evaluación:*** La persona docente realizara una evolución rápida durante la actividad que le permita conocer los conocimientos previos de los aprendientes y poder retroalimentarlos en el caso de que lo considere necesario.
5. ***Recomendación:*** recuerde que puede consultar el manual en las páginas 23 y 24.

✂ **Recortable:**

IDENTIDAD

EMPRESARIAL

NOMBRE

LEMA

LOGO

La forma en que las personas identificarán a una empresa, esta debe incluir tanto el nombre como elementos que comuniquen lo que se quiere proyectar tanto a lo interno como a lo externo.	Para su creación se deben tomar en cuenta⁴⁸ las siguientes preguntas: • ¿Cómo me llamo? Se refiere al nombre el cual es la base de todo. • ¿Cómo soy? La personalidad, esta puede ser agresiva, pasiva, conservadora, entre otras • ¿Cómo quiero ser recordado? El posicionamiento, se refiere al nicho de mercado que se quiere conquistar.
 A timeline showing the evolution of the Chevrolet logo. It starts with the 'Chevrolet' script in 1911, followed by a cross with 'CHEVROLET' in 1914 and 1934. Then a cross with 'CHEVROLET' in 1942, a cross with 'CHEVROLET' in 1965, and a blue cross with 'Chevrolet' in 1978. Finally, a gold cross in 2000, a gold cross with 'CHEVROLET' in 2004, and a gold cross with 'CHEVROLET' in 2011.	 The KFC logo featuring Colonel Sanders' face in a red circle. Below it, the slogan '¡Para chuparse los dedos!' is written in white on a red background. An upward-pointing arrow is in the top right corner.
Es de suma importancia permite dar a conocer la empresa o producto en el mercado actual, este debe ser asertivo y llamar la atención de los clientes.	Representa la primera impresión del consumidor a la empresa.
Algunos consejos que se deben tomar en cuenta para su creación son: • Un nombre nuevo, único y diferente. • Debe ser sugerente • Fácil de pronunciar, leer y escribir.	Es una frase que se usa para describir un negocio en términos esenciales, Este debería reflejar lo que se hace y citar la diferencia que hay entre otras empresas similares en el mercado. Al ser una frase corta es de mucha utilidad para una gran variedad de medios de comunicación.

1.5 Planes de las áreas funcionales y manual descriptivo de funciones

Generalmente una empresa está creada por 5 o 6 áreas funcionales básicas las cuales son:

- Dirección General
- Auxiliar Administrativo
- Administración y Recursos Humanos
- Finanzas y Contabilidad
- Publicidad y Mercadeo
- Informática

Cada una de ellas debe contar un plan para su correcto funcionamiento dentro de la empresa, el mismo debe ir enfocado al objetivo que se desea cumplir.

El manual descriptivo de funciones es un instrumento normativo que describe las funciones básicas de cada nivel de puestos de trabajo, formula los requisitos esenciales exigibles y establece las relaciones internas del cargo.

1.5.1 Plan del área de gerencia

Este plan corresponde al documento donde se plasmarán las estrategias del negocio y ayuda a liderar un negocio consistente y coherente. Todos los planes de las diferentes áreas funcionales deben ir acorde a cumplir lo estipulado en el plan gerencial.

1.6 Actas de reuniones

Es un documento utilizado en las reuniones donde se lleva un control y registro de los temas tratados y todos los acuerdos tomados, con el fin de certificar y dar validez a lo acordado.

1.6.1 Documentación de las actas

Las actas formales deben contener:

- Bienvenida y apertura de la reunión
- Comentarios a cada uno de los temas del orden del día
- Revisión y aprobación de la reunión anterior
- Lista de cada aspecto/tema que se tratará en la reunión (cuerpo de la reunión)
- Discusión de otros temas que no aparecen en la lista
- Acuerdos e información para la siguiente reunión
- Cierre de la misma



Aspectos que se deben contemplar a la hora de redactar las actas de reunión:

- Identificación de la reunión
 - Nombre del organismo
 - Número de la sesión
 - Fecha
 - Hora
 - Lugar
- Asistencia
 - Personas que asisten: NOMBRE Y APELLIDOS (cargo)
 - Persones que no asisten: NOMBRE Y APELLIDOS (cargo)
- Fórmula
 - Orden del día (opcional)
- Desarrollo de la sesión y resumen del turno de palabra
 - Fórmula: desarrollo de la sesión
 - Fórmula: turno de palabra
- Deliberaciones, acuerdos y resumen de les votaciones
 - Acuerdos
 - Desacuerdos
 - Resumen de las votaciones
- Fórmula final
 - El presidente da por acabada la reunión
- Pie del acta



- Debería figurar la siguiente fórmula: "Sin más asuntos que tratar, el presidente levanta la sesión a las x horas"
 - Cargo y firma del secretario o secretaria
 - Cargo y firma de la persona que ha presidido la reunión como visto bueno
- Anexos (opcional)

1.7 FODA

1.7.1 FODA

Se le llama FODA al estudio que realizan las empresas para poder ver las **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas en el mercado.

El objetivo de realizar un análisis FODA son:

Fortalezas: Las habilidades, destrezas y atributos que una empresa tiene para alcanzar los objetivos.

Debilidades: Los factores que perjudican la ejecución del objetivo.

Oportunidades: Conformado por factores externos, la competitividad que pueda tener la empresa para alcanzar los objetivos.

Amenazas: Facto externo, amenazan la continuidad de la empresa, si se analizan estas pueden convertirse en oportunidades para alcanzar el objetivo.

Cuadro 4



Fuente: Bustos (2015).

1.7.2 FODA por área funcional

En el punto 3.2 del presente trabajo se detallan las 6 áreas funcionales básicas que conforman a una empresa.

Es de vital importancia realizar un análisis FODA a lo interno de la empresa, ya que con ello se puede determinar la situación actual que existe para lograr los objetivos y metas.

Se logra obtener información de los recursos y capacidades actuales con los que cuenta la empresa, identifica las fortalezas y debilidades, ayudando a establecer objetivos, plantea estrategias que fomentan el desarrollo de las fortalezas, reduce las debilidades.

1.8 Plan de Responsabilidad Social Empresarial

"La responsabilidad social ya no es una opción para las empresas. La situación competitiva, ambiental y social amerita que las empresas actúen para crear valor. En los años 80s y 90s era una opción, hoy es una necesidad fundamental de cualquier organización que quiera competir y hacerlo de manera sostenible". Palabras del señor Roberto Atavía, presidente del Consejo Directivo de INCAE.

1.8.1 Descripción

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE), es la integración voluntaria de la empresa para contribuir con el bienestar de la comunidad, de manera social y ambiental,

1.8.2 Estrategia para la ejecución

Para una correcta implementación se debe realizar de primero una planificación, la cual permita reunir un grupo que lidere la RSE, Identificar requerimientos y acciones clave.

Como segundo punto se debe actuar, averiguar sobre los compromisos que existen sobre RSE, involucrar a los dueños y/o accionista de la empresa.

El tercer punto es la verificación, se asegura y reporta el progreso de los objetivos, medir el desempeño, involucrar al personal.

Cuarto paso evaluar y mejorar, de manera que se identifiquen las oportunidades de mejor.

1.8.3 Responsables

Los dueños son los principales responsables de la implementación de una Responsabilidad Social Empresarial, sin embargo, para una correcta ejecución e implementación en la empresa se debe involucrar al personal.

1.8.4 Cronograma de actividades

En el cronograma de actividades se plasma la planificación describiendo las acciones y actividades que se deben realizar y el tiempo establecido para cada una de ellas. Es importante tener claro el objetivo y las gestiones a cumplir.

1.8.5 Presupuesto destinado

Como muchas de las actividades de la empresa, se debe tener un presupuesto asignado para la correcta ejecución del Plan de Salud Empresarial, el cual permita desarrollar las acciones que se contemplen en el plan de RSE.

☀ *Actividad pedagógica #5: Foro*

Tema: Plan de Responsabilidad Social Empresarial

<i>Duración</i>	<i>35 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula o de tarea.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Computadoras.</i>

1. ***Introducción:*** Para esta actividad el docente les solicita a los estudiantes realizar un foro en donde todos puedan participar y retroalimentar con sus comentarios los aportes de otros, sobre un tema en específico.
2. ***Objetivos:*** Exponer sus conocimientos a la comunidad aprendiente por medio de un foro, analizando y generando un pensamiento crítico.
3. ***Desarrollo:*** Para esta actividad se le podría sugerir una lectura a los estudiantes y estos al analizarla comente en un foro sus puntos de vista al respecto, podría emerger cualquier tipo de pensamiento a favor o en contra, pero se debe procurar el respeto entre los estudiantes, y la participación debe ser de origen obligatorio.
4. ***Evaluación:*** Un control por parte de docente podría ser las participaciones de los estudiantes al establecer un número determinado de participaciones, se le podría brindar a los aprendientes una tabla de cotejo que les permita conocer en qué aspectos serán evaluados.

Típos de foro:

¿Qué es un foro?

Una comunidad virtual en la que los usuarios pueden leer y escribir sobre temas de interés en común.

Que tipos de foro existen:

-
1. **Foro público:** en este todos pueden participar sin tener que registrarse, todos pueden leer y enviar mensajes.
 2. **Foro protegido:** es inalterable para usuarios no registrados, debe registrarse para poder enviar mensajes.
 3. **Foro privado:** es solo accesible para usuarios registrados según sea moderador y miembro.
-

Las características principales

- ✓ La asincronía
- ✓ Herramientas que permiten un mayor grado de reflexión de lo aportado por los demás participantes.
- ✓ Las aportaciones también pueden adquirir diferentes sentidos, pudiendo ser algo diferente a lo tratado, aunque de carácter complementario u enriquecedor.
- ✓ Espacio para la reflexión sobre algún aspecto sobre el que se discrepa, pudiendo añadir con tiempo una reflexión fundamentada.

Algunas recomendaciones de foros son:

★ [SITE123](#)

Es una plataforma interesante para crear un blog gratis o web bien optimizada tanto por diseño como incluso a nivel SEO. No es necesario tener conocimientos técnicos o de código, ni hay necesidad de instalar cualquier otro tipo de software complicado de usar, todo lo que vas a tener que utilizar está en su interfaz intuitiva.

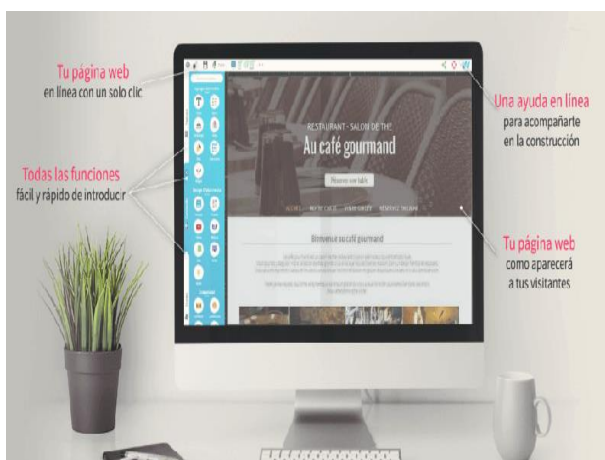


★ [WIX.com](https://www.wix.com)

Esta es una de las opciones para montar sitios gratis prediseñados de manera modular, más populares e importantes que encontrarás en la actualidad.



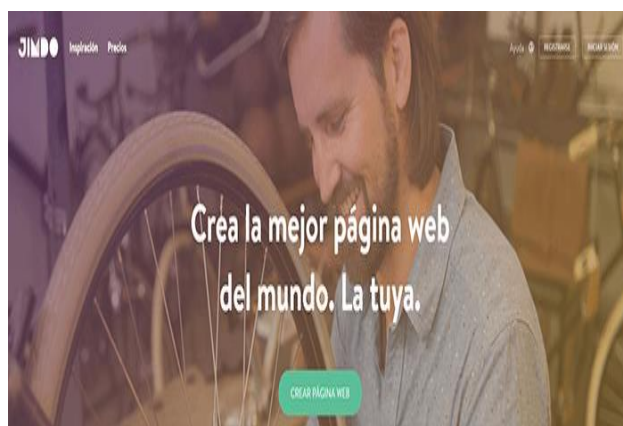
★ [SiteW](https://www.siteW.com)



Esta plataforma gratuita, rápida y fácil de usar permite crear una página, un blog o un foro, sin necesidad de conocimientos técnicos, gracias a la técnica de arrastrar-y-soltar. Los usuarios disponen de todo lo que necesitan para crear, modificar, personalizar y publicar su página web.

★ [Jimdo.com](https://www.jimdo.com)

Jimdo nos permite crear un blog con una capacidad de almacenamiento inferior a los 500 MB y una interfaz muy amigable con cualquier tipo de dispositivo móvil u ordenador (también dispone de una aplicación móvil para Android e IOS)



Ejemplo de tabla de cotejo para el foro:

Lista de cotejo

Foro 1. ¿Cuál mejor práctica aplicaré en mi centro educativo?

Módulo 3

Valor de la actividad: 10%

Nombre del participante:

Rubro	Sí	No	Falta	Valor porcentual	Porcentaje obtenido	Observaciones
Módulo 3						
✓ La propuesta tiene un propósito (objetivo) claro.(para qué)				2%		
✓ Describe estrategias para la ejecución de su propuesta (cómo)				2%		
✓ Describe responsabilidades asignadas para la elaboración de la propuesta (cómo)						
✓ Describe los materiales y recursos que utilizará para el diseño de la propuesta (cómo)				2%		
✓ Describe la población que será partícipe de la propuesta (por qué)				2%		
✓ Realimenta mínimo a 2 compañeros del curso				2%		
TOTAL				10%		

Observaciones:

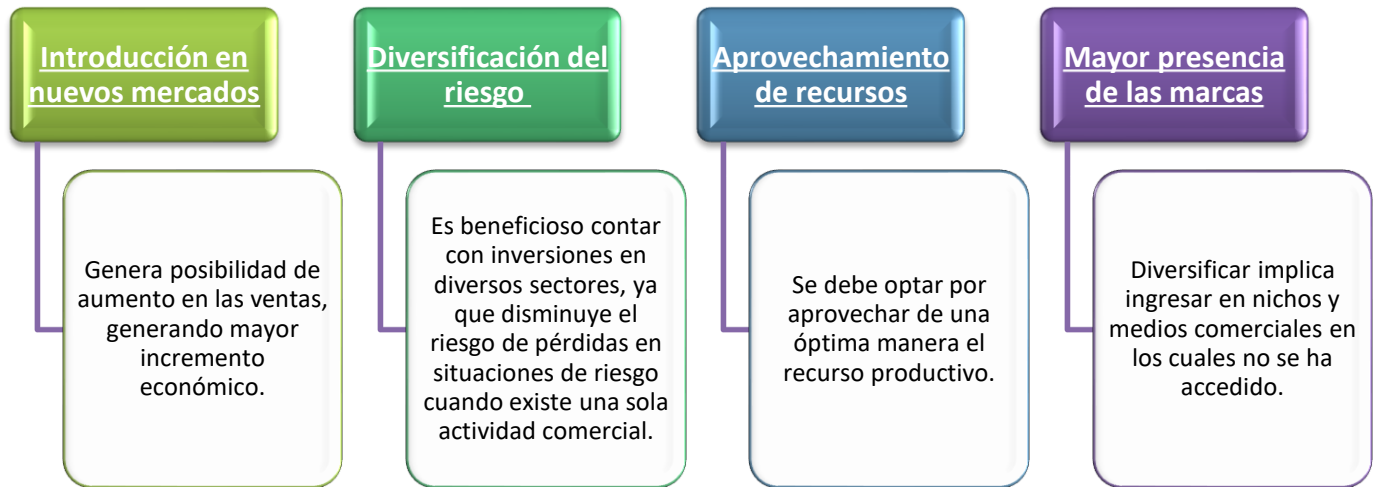
1.9 Diversificación

Se refiere a la ampliación de horizontes que una empresa utiliza de manera estratégica, buscando nuevos nichos de mercado con el fin de obtener crecimiento.

Una empresa puede diversificar su mercado cuando crea nuevos productos o servicios, le da un nuevo enfoque a los ya existentes, o apuesta a atraer nuevos consumidores.



1.9.1 Idea de diversificación o especialización



2. Gestión del talento humano

Se encarga de incorporar nuevo personal a la empresa, es una prioridad para la organización ya que previene la fuga del personal más calificado.

2.1 Organigrama

Conforma la estructura gráfica de la empresa, representando los diferentes departamentos existentes, así como los niveles de jerárquicas de cada uno de ellos.

Beneficios:

- Asignación de responsabilidades
- Establece relaciones de autoridad y coordinación
- Definir objetivos
- Reparto de funciones
- Actualización



2.1.1 Puestos

Existen diferentes puestos de trabajo, estos se deben adaptar a las necesidades y requerimientos de la empresa. La jerarquía de cada uno de ellos depende de la

necesidad, sin embargo, existen algunos puestos fundamentales para una empresa que se deben tomar en cuenta para el éxito de esta.

2.1.2 Integrantes

Corresponden a todo el personal de la empresa, sin embargo, estos se diferencian unos de otros por la diversificación de funciones y jerarquías según las necesidades requeridas, entre ellos existen algunos puestos fundamentales para una empresa, los cuales se citan a continuación:



2.1.3 Coherencia con la nómina

La nómina integra todos los sueldos de los empleados, tanto el salario como las bonificaciones y deducciones. La misma corresponde a la cantidad que se cancela a los empleados por los servicios que prestaron en un período de tiempo determinado.

Es de suma importancia que esta sea coherente, ya que debe integrar correctamente el nombre, puesto y salario, entre otros datos importantes de un empleado para evitar desórdenes internos que puedan afectar tanto la imagen como la relación de los empleados con la empresa. Se deben detallar correctamente las ganancias y las deducciones correspondientes, para que el empleado pueda obtener el salario real (salario neto) a recibir.

2.2 Reglamento interno de trabajo

Es un documento muy importante creado por la empresa, el cual no debe afectar los derechos mínimos del empleado, abarcando aquello que la Ley de Costa Rica no contemple, es la norma reguladora entre la empresa y el trabajador.

Ayuda a resolver conflictos que se puedan llegar a presentar dentro de la empresa, en él se indican sanciones que respaldan actos inapropiados realizados por los trabajadores.

2.2.1 Horario de trabajo

Corresponde a la hora de entrada y salida de cada uno de los trabajadores, esta es fijada por la empresa.

Es importante indicar que el horario de trabajo es diferente a una jornada laboral ya que el horario de trabajo son las horas en que se dará un servicio, ejemplo un negocio que abre de 8:00am a 8:00pm, sin embargo, para cubrir dicho horario debe emplear a una cantidad suficiente de personas para que cumplan una jornada laboral acorde a lo estipulado por las Leyes y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en Costa Rica.



2.2.2 Lugar y momento donde se desarrolla el trabajo

Se refiere al lugar físico, dirección exacta de la empresa donde se llevará a cabo un determinado servicio, en el cual se le debe indicar al trabajador tanto la dirección como el momento exacto para que se presente a realizar las funciones para las que fue contratado.

Ejemplo; Presentarse en San José, edificio Cristal, piso 2, a las 8:00am para inicio de labores.

2.2.3 Disposiciones disciplinarias

Son las sanciones que se le aplican a un trabajador cuando este cometa alguna falta dentro del ámbito laboral para el que fue contratado.

Normalmente esas disposiciones se contemplan dentro del reglamento interno de la empresa, lo importante es que las mismas sean claras y que no se presten para una mala interpretación, causando en vez de una solución un problema mayor.

2.3 Nomina Inicial

Se refiere al a todos los sueldos de los empleados, incluye bonificaciones deducciones.

Esta debe contener:

- Datos generales del trabajador
- Puesto
- Salario bruto
- Salario neto
- Complementos salariales
- Horas extra
- Incrementos
- Deducciones
- Entre otros datos.



2.3.1 Nombre completo

Es de vital importancia tener la base de datos de cada uno de los trabajadores actualizada, iniciando por el nombre correcto tal como está escrito en la cedula de identidad, incluyendo apellidos, ya que el

2.3.2 Calidades

Es la descripción detallada que corresponde al puesto, las actividades a realizar por el trabajador, se da un panorama de las funciones que debe cumplir y para las que fue contratado.

2.3.3 Salario base

Es el importe económico que un trabajador va a recibir por las horas brindadas, se estipula al inicio de la contratación donde se le indica cuál será su salario base, este no contempla ningún tipo de pluses (aumentos, horas extra, guardias, entre otros).

En Costa Rica los salarios base perciben un aumento semestral, según categoría, estos salarios son publicados por el Ministerio de Trabajo y seguridad Social, <http://www.mtss.go.cr/>.



2.3.4 Puesto

Define las tareas y deberes de los trabajadores, se asignan las responsabilidades a un trabajador, cada puesto puede contener una o más plazas e implica el registro de las aptitudes, habilidades, preparación y experiencia de quien lo ocupa.

2.3.5 Fecha de ingreso



Se registra desde el momento que se realiza la firma del contrato con el trabajador, con ella se calcula la antigüedad de un empleado en la empresa.

2.4 Plan de desarrollo profesional

Cuadro 5



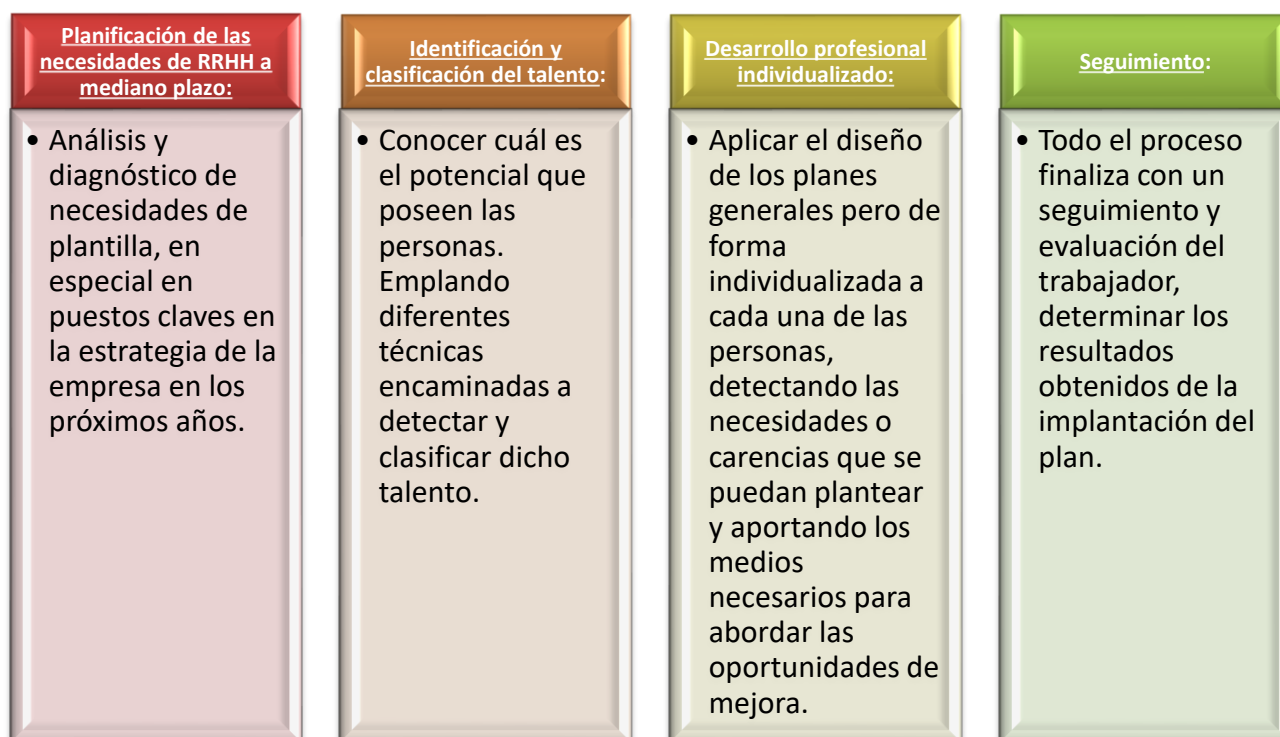
Fuente: Creative Commons (2012)

2.4.1 Descripción

El desarrollo profesional logra por medio del crecimiento y autorrealización que una persona realice la meta que se planteó, obteniendo un mayor conocimiento logrando un mejor desempeño en el área de interés.

2.4.2 Estrategia para la ejecución

Para la implementación y ejecución se deben aplicar las siguientes fases:



2.4.3 Responsables



2.4.4 Cronograma de actividades

Para tener una idea de cómo se puede crear un cronograma para el plan de desarrollo profesional, se puede observar el siguiente ejemplo, que contempla el responsable y las fechas para la ejecución de cada etapa:

Cuadro 6

ETAPA	RESPONSABLE	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO
Diseño del desarrollo profesional	Jefe Utp	1													
Implementación de actividades	Jefe Utp														
Taller Atendiendo la diversidad en el aula: perspectivas y metodología.	Director	4													
Coenseñanza (quincenal).	Jefe Utp	*	*	*	*	*	*								
Mesa técnica reflexiva (cada dos meses).	Encargado PIE		8		4		5			20		15		3	
Observaciones de Aula y retroalimentación.	Jefe UTP Encargado PIE				*						*				
Evaluar y Mejorar.	Jefe UTP														
Evaluación formativa.	Jefe UTP			19											
Evaluación sumativa.	Jefe UTP														7
Evaluación de resultados.	Jefe UTP														

*Nota: la fecha depende de la coordinación entre participantes.

Fuente: Liderazgo Escolar (2016)

2.4.5 Presupuesto destinado

Dada la importancia de las capacitaciones al personal, con las cuales se logra una superación laboral y la necesidad de utilizar nuevos conocimiento y herramientas en las empresas, es importante contemplar que el presupuesto destinado para el plan de desarrollo profesional de los trabajadores es una inversión vital que da frutos a media y largo plazo, ya que los trabajadores al adquirir mayor conocimiento del área en que se desempeñan logran una mejor productividad.

2.5 Manuales de procedimientos

Instrumento que apoya el quehacer cotidiano de las diferentes áreas de la empresa, se indican las acciones y operaciones que deben seguirse para llevar a cabo las funciones generales de la empresa.

Para la elaboración se deben seguir los siguientes pasos:

- Definir el contenido:
 - Introducción.
 - Objetivos.
 - Áreas de aplicación.
 - Responsables.
 - Políticas.
 - Descripción de las operaciones.
 - Formatos.
 - Diagramas de flujo.
 - Terminología.
- Recopilación de información.
- Estudio preliminar de las áreas.
- Elaboración de inventario de procedimientos.
- Integración de la información.
- Análisis de la información.
- Graficar los procedimientos.
- Revisión de objetivos, ámbito de acción, políticas y áreas responsables.
- Implantación y recomendaciones para la simplificación de los procedimientos

2.5.1 Reclutamiento

Conjunto de procedimientos que realiza la empresa para atraer candidatos potenciales, calificados y capaces a ocupar un cargo en la organización.

Este personal puede ser reclutado de manera externa o de manera interna dentro de la empresa, de forma que el personal existente puede ser transferido entre departamentos, o promovido a otro puesto.

2.5.2 Selección de personal

Consiste en elegir al candidato más idóneo para ocupar un puesto vacante dentro de la empresa, esto se da después de realizar el reclutamiento.

Este proceso cuenta con varias etapas y cada empresa realiza una implementación diferente con el fin de evaluar las capacidades y aptitudes de las personas.



Entre los métodos que se pueden utilizar se encuentran:

- Currículo Vitae y formularios de solicitud.
- Entrevistas.
- Pruebas de capacidades.
- Cuestionarios de personalidad.
- Ejercicios de simulación.

2.5.3 Inducción

Brinda al personal de nuevo ingreso una orientación sobre las funciones que va a desempeñar, la razón de ser de la empresa, la estructura de esta, información histórica de la empresa, entre otras.

Inducción General:

Se abarcan temas como la historia y evolución de la empresa, el estado actual, objetivos u posicionamiento, misión, visión, políticas, puestos de trabajo, características, funciones, reglamentos, etc.

Inducción Específica:

Se profundiza en los aspectos relevantes al puesto que va a desempeñar la persona dentro de la empresa, abarca la presentación al grupo de trabajo, objetivos de trabajo, estrategia, entrega de medios necesarios, formas de evaluación, clima laboral, etc.

2.5.4 Capacitación

Es un proceso educativo con el que se adquieren los conocimientos y habilidades necesarias para el puesto al que fue contratado, esta puede ser:

Inmanente:

Se da gracias al intercambio de las experiencias vidas y fruto de la creatividad de algunos compañeros.

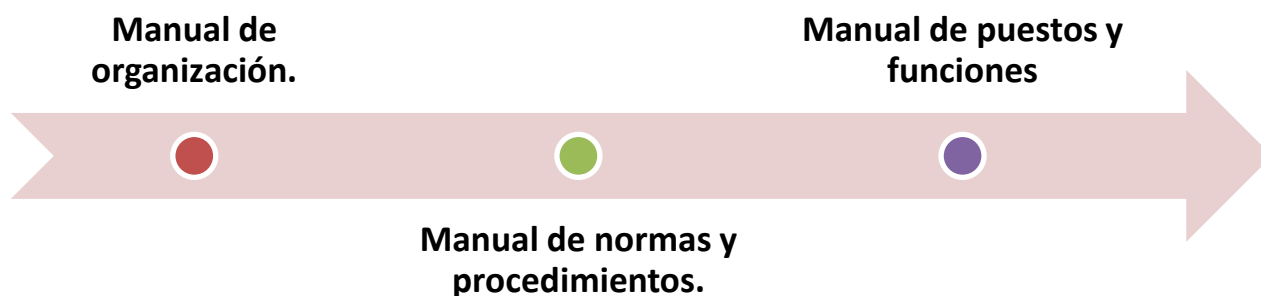
**Inducida:**

La brinda personal ajeno a la empresa o grupo de trabajo, existen empresas dedicadas a realizar cursos con este fin.

En ambos casos se busca mayor productividad del personal, mejorar la calidad, un mejor desarrollo personal, etc., la capacitación ayuda a la empresa a contar con personal idóneo y calificado, el cual este actualizado.

2.5.5 Manuales adicionales

La clasificación de manuales puede resumirse en los Generales; aquellos que contienen información de aplicación universal para todos los trabajadores y Específicos; los que están dirigidos directamente a un área.



☀ *Actividad pedagógica #6: El dardo y los globos*

Tema: *Gestión de Talento humano.*

<i>Duración</i>	<i>25 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Globos, papelitos y cartón de presentación.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad la persona docente lleva impresos el recortable #4 referente al organigrama de la empresa y su distribución para luego ser clasificado por los aprendientes.*
2. ***Objetivos:*** *Clasificar los componentes del área de gestión del talento humano para su implementación en la nueva empresa.*
3. ***Desarrollo:*** *El docente lleva los globos inflados con las preguntas adentro, debe hacer un orificio al cartón de presentación para introducir los globos y que los estudiantes por turnos intenten estallarlos, por cada globo estallado deben tomar el papelito y luego colocarlo en la pizarra.*
4. ***Evaluación:*** *Al finalizar la actividad se revisa la distribución para corroborar que este correcta.*

✂ ***Recortable:***

Gestión del talento humano
Se encarga de incorporar nuevo personal a la empresa, es una prioridad para la organización ya que previene la fuga del personal más calificado.
Organigrama
Conforma la estructura gráfica de la empresa, representando los diferentes departamentos existentes, así como los niveles de jerárquicas de cada uno de ellos.
Beneficios: Asignación de responsabilidades Establece relaciones de autoridad y coordinación Definir objetivos Reparto de funciones Actualización
Puestos
Estos se deben adaptar a las necesidades y requerimientos de la empresa. La jerarquía de cada uno de ellos depende de la necesidad, sin embargo, existen algunos puestos fundamentales para una empresa que se deben tomar en cuenta para el éxito de la misma.
Integrantes
Corresponden a todo el personal de la empresa, sin embargo, estos se diferencian unos de otros por la diversificación de funciones y jerarquías según las necesidades requeridas.
Puestos fundamentales para una empresa, los cuales se citan a continuación: Director ejecutivo. Director de operaciones.

Director comercial. Director de mercadeo. Director de recursos humanos. Director financiero.
Reglamento interno de trabajo Es un documento creado por la empresa, el cual no debe afectar los derechos mínimos del empleado, abarcando aquello que la Ley de Costa Rica no contemple, es la norma reguladora entre la empresa y el trabajador.
Horario de trabajo Corresponde a la hora de entrada y salida de cada uno de los trabajadores, esta es fijada por la empresa. Es importante indicar que es diferente a una jornada laboral.
Lugar y momento donde se desarrolla el trabajo Se refiere al lugar físico, dirección exacta de la empresa donde se llevará a cabo un determinado servicio, en el cual se le debe indicar al trabajador tanto la dirección como el momento exacto para que se presente a realizar las funciones para las que fue contratado.
Disposiciones disciplinarias Son las sanciones que se le aplican a un trabajador cuando este cometa alguna falta dentro del ámbito laboral para el que fue contratado. Normalmente están contempladas dentro del reglamento interno de la empresa.

☀ *Actividad pedagógica #7: Práctica situada, Simulación*

Tema: *Gestión de talento humano.*

<i>Duración</i>	<i>30 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Vestuario, decoración del aula.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad los estudiantes con anticipación deben estudiar los elementos importantes a conocer el proceso de reclutamiento y selección de personal para la nueva empresa. Son prácticas que se le entregan al educado para ser desarrolladas una de ellas puede ser el drama o una obra de teatro.*
2. ***Objetivos:*** *Demostrar a través de una entrevista de trabajo los elementos necesarios a considerar en una entrevista de trabajo y selección del personal.*
3. ***Desarrollo:*** *Para el desarrollo de esta actividad los estudiantes en orientación con el docente deberán desarrollar una simulación de entrevista de trabajo, en la misma deberán involucrar a todos los personajes pertinentes en dicho proceso. Se recomienda al mediador contextualizar esta actividad a la comunidad estudiantil.*
4. ***Evaluación:*** *Como cierre de la actividad los participantes podrán realizar sus aportes para mejorar, sería conveniente realizar una autoevaluación para fortalecer el pensamiento crítico en busca de mejorar y desarrollar las competencias y habilidades.*

☀ *Actividad pedagógica #8: Resolución de trabajo en grupos cooperativos*

Tema: *Gestión de Talento Humano.*

<i>Duración</i>	<i>30 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Computadoras.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad el docente presentara a los estudiantes un caso del área de recursos humanos, el cual busca la resolución en comunidades cooperativas de trabajo en el aula.*
2. ***Objetivos:*** *Solucionar un caso para el desarrollo de las competencias en el área de los recursos humanos o gestión de talento humano.*
3. ***Desarrollo:*** *Esta actividad consiste que el docente les entregue a los estudiantes un caso para que sea resuelto entre todos, busca la solución de problemas al realizar un trabajo cooperativo.*
4. ***Evaluación:*** *Es pertinente realizar una evaluación y una coevaluación entre los estudiantes.*

Introducción al caso

La empresa Los Patitos después de realizar un estudio en el área de cajeros, decide hacer varios cambios, siendo que ve que las funciones de atención al cliente están siendo recargadas en algunos pocos.

El estudio indica lo siguiente:

- Actualmente hay seis plazas ocupadas
- Todos los integrantes de equipo ganan un salario base, cabe aclarar que el mismo está por encima del salario mínimo
- Todos ganan una comisión variable mensual, adicional al salario base
- La comisión corresponde a las transacciones de cobro telefónico
- Todos deben realizar servicio al cliente
- Hay mucha diferencia entre las comisiones
- La media de la comisión ronda los noventa mil colones (90,000)
- Los que menos comisiones tenían eran los que atienden más personal
- La gestión de cobro telefónico es parte fundamental de las tareas diarias.

Por lo anterior, la empresa toma la determinación de que las transacciones de cobro ya están cubiertas con el salario mensual y por lo tanto va a modificar la forma de retribución.

La empresa decide que con el fin de que no se vean afectados los colaboradores por su resolución va a implementar los siguientes cambios:

- Ajuste de salarial, incrementando en cincuenta mil colones a todos los cajeros
- Cambio de horario, pasando de trabajar 48 horas a 45 horas semanales.

Plantillas para la resolución cooperativa del caso:

Guía metodológica para la resolución de estudio de casos:

1. Identificación del Problema

A. Delimitación del problema

2. Explicar el Problema

A. Factores que causan el problema

B. Seleccionar las causas más relevantes

3. Herramientas propuestas para la solución al problema:

A. La matriz FODA

4. Decidir la estrategia.

A. Matriz de elección de estrategias

5. Diseño de la intervención.

6. Desarrollo de la intervención.

Introducción al caso

I. Identificación del problema a. Problema Central

II. Análisis de causas

b. Análisis de causas

III. Alternativas de Solución

Cuadro No.1
Alternativas planteadas para el caso: ventajas y desventajas

Alternativas	Ventajas de la alternativa	Desventajas de la alternativa

Fuente: Elaboración Propia, (año)

IV. Justificación de la decisión final

V. Recomendaciones

VI. Referencias

VII. Anexos

3. Contabilidad y Finanzas

Todas las empresas deben contar con un departamento de contabilidad y finanzas para una buena ejecución presupuestaria.

La contabilidad suministra datos de ingresos, gastos y operaciones económicas que realiza una empresa, estos son de gran utilidad, ya que es un sistema de información que soporta la toma de decisiones.

Así mismo las finanzas estudian en intercambio de capital entre personas o empresas, la dirección financiera en una empresa se encarga de la obtención de recursos necesarios para financiar los recursos que aseguran la rentabilidad de la empresa, posibilitando su crecimiento, consolidación en el mercado y mayor competitividad en un mercado tan amplio como lo es el actual.



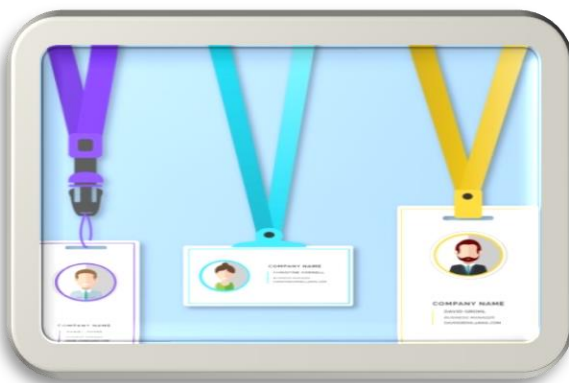
3.1 Control de Asistencia

3.1.1 Nombre completo

Tal como se indica en el punto 4.1.1 de este proyecto, es sumamente importante contar con los datos correctos del trabajador, a la hora de realizar el pago de la nómina o manejar temas referentes a depósitos que se deban realizar a un empleado en específico, se debe tener la información veraz.

3.1.2 Control de Asistencia

Son sistema que controlan el acceso de los trabajadores, permitiendo llevar un registro de las entradas y salidas de cada uno. Con ello se puede comprobar la puntualidad y asistencia de los trabajadores a su puesto de trabajo.



Existen diversos beneficios para la empresa que utilice control de asistencia tales como:

- Controlar los horarios de los trabajadores de una forma eficiente
- Mayor seguridad y control de las visitas a la empresa.
- Controla los accesos y la asistencia permitiendo ahorrar costes en personal.
- Puede calcular la nómina de los empleados con respecto a los horarios de trabajo.
- Permiten un monitoreo de las horas extra para después pagarlas a los trabajadores.

3.2 Planilla inicial

La planilla es un documento que contiene información en valores económicos, debe contar con información referida al importe que paga la empresa por concepto de sueldos, aportes patronales entre otros.

Entre los datos que puede contener una planilla se citan:

- Nombre y apellidos del trabajador.
- Cargo que desempeña.
- Fecha de nacimiento.
- Horas extra.
- Total ganado.
- Aportes patronales.
- Rebajos de Ley.
- Aguinaldo.
- Etc.

3.2.1 Puesto

Definición detallada en el punto 4.1.4 de este trabajo.

3.2.2 Nombre completo

Definición detallada en el punto 4.1.1 de este trabajo.



3.2.3 Cédula

Documento único de identificación ciudadano indispensable para realizar cualquier trámite legal o administrativo cuando se es mayor de 18 años, en ella se indica el nombre completo, sexo, fecha de nacimiento, domicilio electoral, vencimiento, entre otra información,

El número de cédula está compuesto por tres partes, la primera corresponde a la provincia donde se dio el nacimiento, la segunda pertenece al Tomo en que está inscrito en el Registro y la tercera el asiento de la anotación de nacimiento.



Cuadro 7

Número	Provincia
1	San José
2	Alajuela
3	Cartago
4	Heredia
5	Guanacaste
6	Puntarenas
7	Limón
8	Naturalizados
9	Parito especial de nacimiento*

Fuente: elaboración propia (2018)

*Este se da cuando existieron problemas de inscripción o se presentó una inscripción tardía.

En Costa Rica existen dos tipos de celular una para las personas nacidas en el territorio costarricense, entre 12 y 17 años se brinda la cédula de menor TIM (Tarjeta de Identificación de Menores) y la segunda para personas de 18 años en adelante.

Para las personas extranjeras que tengan residencia en Costa Rica, se les puede brindar una residencia permanente o temporal.

Permanente:

Las personas que pueden solicitar este tipo de residencia son aquellas cuyos padres, madres, hijas o hijos son costarricenses. También aquellas que han ostentado por tres años consecutivos una residencia temporal.

Temporal:

La residencia temporal es una autorización de permanencia temporal en Costa Rica generalmente relacionada con una situación laboral profesional.

3.2.4 Salario bruto

Es la suma de todos los importes que recibe un trabajador por los servicios brindados, incluye el salario base, los complementos salariales, los extrasalariales, las prestaciones e indemnizaciones de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).

3.2.5 Horas laboradas

Es la forma en que se distribuye la jornada laboral (tiempo que el trabajador está a disposición del patrono) durante el día laboral.

Tipos de jornada ordinarias:

Diurna: Comprende entre las 5:00am y las 7:00pm, compuesto por un máximo de 8 horas por día y 48 horas semanales. Cuando el trabajo así lo permita puede se pueden hacer 10 horas diarias pero que no sobre pase las 48 horas semanales.



Nocturna: Se desarrolla entre las 7:00pm y las 5:00am del día siguiente, compuesta por 6 horas por día y 36 horas semanales.

Mixta: Se trabaja una parte dentro de la Diurna y otra parte en la nocturna, compuesta por un máximo de 7 horas por día y 42 horas semanales, cuando el trabajo lo permita puede llegar a 8 horas diarias y 48 horas semanales.

Un trabajador no puede permanecer más de 12 horas al servicio del empleador, de igual manera el trabajador tiene derecho a un día de descanso semanal como mínimo.

3.2.6 Retenciones de ley

Son todos aquellos montos que se restan del ingreso del trabajador, los cuales están regidos por la normativa legal.

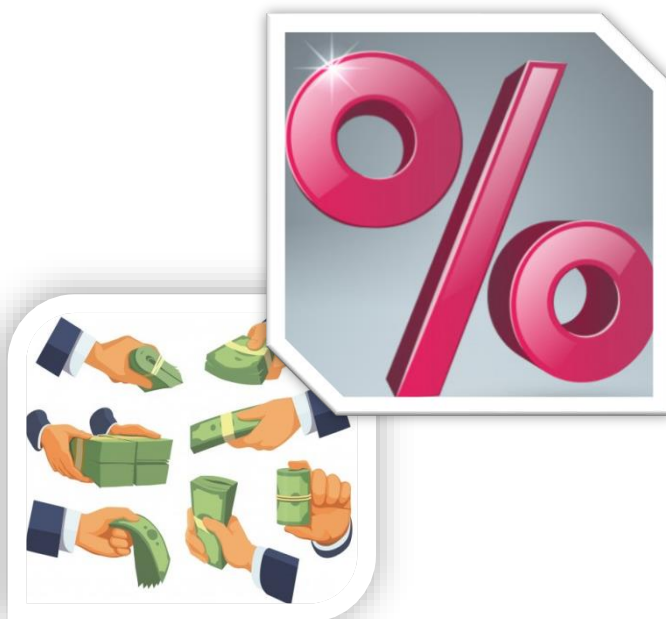
A continuación, se indica mediante un cuadro las diferentes deducciones que se realizan a los trabajadores costarricenses:

Cuadro 8

Caja Costarricense de Seguro Social CCSS			
Concepto	Patrono	Trabajador	Porcentaje
SEM	9.25%	5.50%	14.75%
IVM	5.08%	3.84%	8.42%
TOTAL CCSS	14.33%	9.34%	23.67%
Recaudación Otras Instituciones			
Cuota Patronal Banco Popular			0.25%
Asignaciones Familiares			5.00%
IMAS			0.50%
INA			1.50%
TOTAL OTRAS INSTITUCIONES			7.25%
Ley de Protección al Trabajador (LPT)			
Aporte Patrono Banco Popular			0.25%
Fondo de Capitalización Laboral			3.00%
Fondo de Pensiones Complementarias			0.50%
Aporte Trabajador Banco Popular			1.00%
INS			1.00%
TOTAL LPT			5.75%
Total			36.67%

Fuente: Caja Costarricense del Seguro Social (2018)

Adicionalmente existe un impuesto sobre la renta aplicado a los salarios donde se indica que los ingresos menores a ₡ 799 000 colones quedan exentos del pago, sin embargo, los que están por encima de los ₡ 799 000 colones hasta el ₡ 1 199 000 colones deben pagar un 10% de impuesto y por encima del ₡ 1 199 000 colones un 15% de impuesto.



3.2.7 Deducciones

Son todos aquellos montos restados del ingreso del trabajador, esto incluye los compromisos adquiridos voluntariamente, así como los regulados por la Ley indicados en el punto 5.2.6.

Entre las deducciones voluntarias se pueden citar:

- Cuotas de sindicatos, cooperativas, colegios profesionales, caja
- de ahorro, entre otros.
- Préstamos personales, hipotecarios o prendarios.
- Descuentos de salario por días no trabajados.

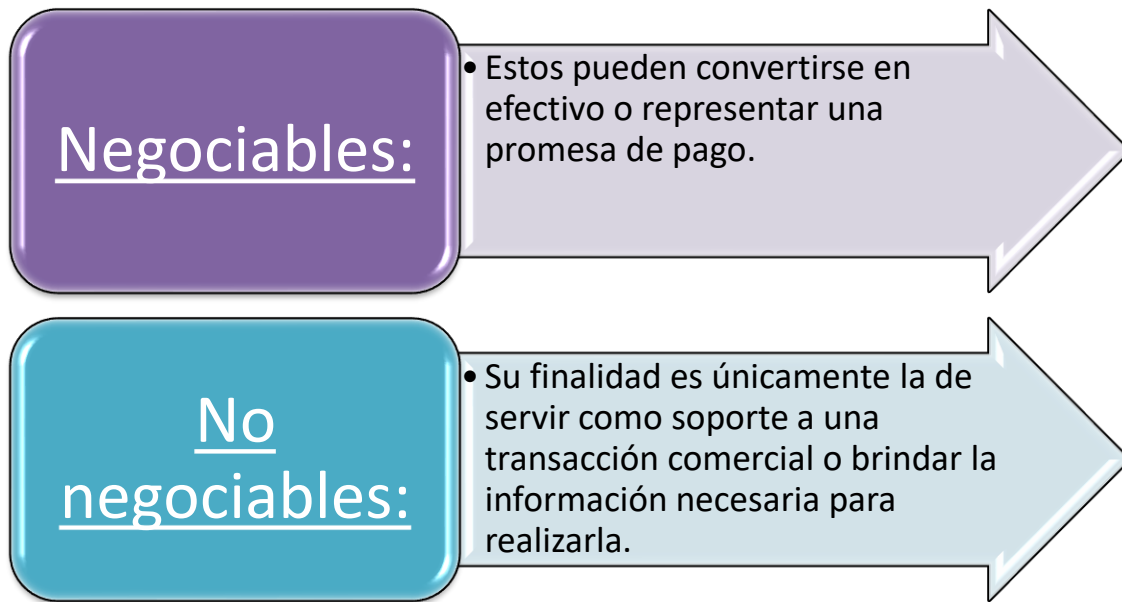
3.2.8 Salario Neto

Se refiere a la cantidad económica que percibirá un trabajador en su depósito ya sea semanal, quincenal o mensual, este tiene contemplados los rebajos correspondientes tanto los voluntarios como los estipulados por Ley.

3.3 Documentos Comerciales

Son todos los comprobantes extendidos por escrito en los que se deja constancia de las operaciones que se realizan en la actividad comercial.

Existen dos tipos de documentos comerciales los cuales son:



3.3.1 Proformas

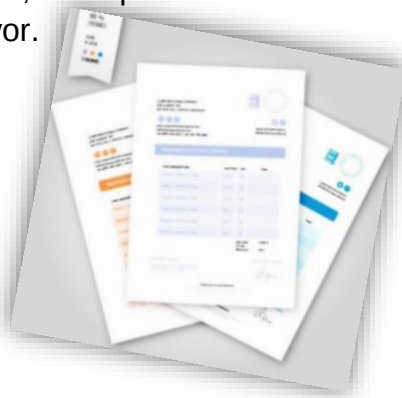
Es un documento de compra y venta sin validez contable, corresponde a la oferta comercial, no sustituye a la factura original.

Se emite una factura proforma antes de concretar una venta, en ella se indica las condiciones de la misma esta se convierte en un reflejo de lo que será la factura original.

3.3.2 Facturas

Es un documento escrito donde se detalla toda la información de la mercancía adquirida por un cliente, indica cantidades, precio, descripción, entre otros.

Es un documento con el cual se realiza el cobro económico al cliente, al cual se le entrega una copia de la misma, la empresa conserva la original para su respectiva contabilidad la cual será a favor.



3.3.3 Notas de crédito

Documento legal que se utiliza cuando después de emitida la factura, se presenta un descuento, anulación, cobro de un gasto de más, devoluciones de bienes, entre otros. La empresa enviar este documento con una descripción para acreditar la devolución del valor determinado.

3.3.4 Documentos comerciales adicionales

Son los comprobantes físicos que ayudan a respaldar una operación comercial, estos pueden ser:



3.4 Capital inicial

3.4.1 Definición del capital inicial

Es la inversión económica inicial que se requiere para iniciar un negocio, este puede ingresar por medio de:



3.4.2 Inversión del capital inicial

Este capital es utilizado para cubrir los costos iniciales de la empresa, la compra de todos los equipos o materia prima requerida para inicial el negocio, alquiler o compra de edificios para las oficinas, equipos de todo tipo, maquinaria, etc. y todo aquello que se requiera para el inicio de la actividad.

3.5 Informe contable

Son utilizados para dar a conocer la situación económica y financiera de la empresa, con ello se puede visualizar si se están alcanzando los objetivos.

Tipos de informes contables:

- Estados contables proyectados
- Informe de producción
- Informe de costos
- Informe impositivo
- Informe de análisis crediticio
- Flujo de caja futuros
- Cumplimiento de normas de control interno.



3.5.1 Mayorización

Acción de trasladar sistemáticamente y de manera clasificada los valores que se encuentran en el libro diario. Respetando la ubicación de las cifras, de tal manera que, si un valor está en Debe, pasará al Debe de la cuenta correspondiente; así también de la cuenta que está en el haber, pasará al haber.

3.5.2 Balanza de comprobación

Corresponde a la lista de todos los saldos tanto de deudores como acreedores de todas las cuentas del mayor para comprobar la igualdad, sumándose en columnas separadas. La contabilidad basándose en la partida doble registra toda operación por medio de un asiento de débitos y créditos que suman igual importe, por lo que la suma total de débitos y de las cuentas deben ser iguales al total de los créditos.

Ser debe cumplir las siguientes relaciones:

- En un periodo: Total sumas deudoras = Total sumas acreedoras
- En un periodo: Total saldos deudores = Total saldos acreedores
- En el acumulado: Total sumas deudoras = Total sumas acreedoras
- En el acumulado: Total saldos deudores = Total saldos acreedores



3.5.3 Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

Es un informe financiero que muestra los detalles de los ingresos obtenidos, gastos en el momento y como resultado el beneficio o pérdida que se ha generado a la empresa.

El estado resultado se le puede llamar también estado de pérdidas y ganancias este debe de estar compuesto por los siguientes datos:



3.5.4 Balance general

Es un documento contable que indica la situación económica y financiera real de la empresa en un periodo determinado, muestra sus activos (lo que posee), sus pasivos (lo que debe) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL	
ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
Activo Corriente	PASIVO
Caja y Bancos	Pasivo Corriente
Cientes	Proveedores
Otras Cuentas por Cobrar	Bancos
Inventarios	Empleados
Gastos Pagados por Anticipado	Estado
Total Activo Corriente	Total Pasivo Corriente
Activo No Corriente	Pasivo No Corriente
Activo Fijo	Deudas a Largo Plazo
Depreciación	Total Pasivo No Corriente
Activo Fijo Neto	Total Pasivo
Total Activo No Corriente	Patrimonio
	Capital
	Utilidades Acumuladas
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Fuente: blogspot (2011)

3.5.5 Punto de equilibrio

Es donde los ingresos son iguales a los costos a nivel de ventas, no existe utilidad ni perdida.



Pasos para analizar el punto de equilibrio en la empresa:

- Definir costos
- Clasificar costos variables y costos fijos
- Hallar costo variable unitario
- Aplicar formula de punto de equilibrio

$$PE: \frac{CF}{(PVU - CVU)}$$

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

PVU: Precio de venta unitario

CVU: Costo variable unitario.

- Comprobar resultados
- Análisis del punto de equilibrio

3.5.6 Flujo de Caja

Es el informe financiero que detalla los flujos de ingresos y egresos económicos de la empresa en un periodo determinado. Se puede obtener información sobre la liquidez de la empresa y con ello la capacidad que tiene para pagar sus deudas.

Cuadro 10

Flujo de Caja					
1. Detalle de Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
1.1 Ingresos por Ventas	20.000	30.000	22.000	24.000	23.500
1.2 Cobro de Deudas	5.000	4.000	6.000	4.500	5.500
1.3 Otros Ingresos	2.000	1.500	2.500	2.200	2.500
1.0 Total de Ingresos	27.000	35.500	30.500	30.700	31.500
2. Detalle de Egresos					
2.1 Luz	200	210	215	205	210
2.2 Agua	50	55	60	52	55
2.3 Teléfono	200	200	200	200	200
Egresos en Consumo	450	465	475	457	465
2.4 Compra de Mercadería	12.000	12.000	20.000	11.000	10.000
2.5 Salarios	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
2.6 Admin. y Ventas	2.000	2.100	2.100	2.200	2.200
2.7 Impuestos	2.000	2.500	2.200	2.400	2.350
2.8 Amortizaciones	0	0	4.000	4.000	4.000
2.9 Intereses	500	500	500	500	500
Egresos Operativos	22.500	23.100	34.800	26.100	25.050
2.0 Total de Egresos	22.950	23.565	35.275	26.557	25.515
3.0 SALDO NETO	4.050	11.935	-4.775	4.143	5.985
4.0 SALDO ACUMULADO	4.050	15.985	11.210	15.353	21.338

Fuente: Moreno, M. (2010)

3.6 Transacciones comerciales

Es todo aquello que permita el intercambio económico ya sea por medio de una compra, venta, permuta, cobros, descuentos, etc.,

Estas pueden ser:

Transacciones permutativas:

No afecta el capital de la empresa solo representan cambios de valores dentro de la igualdad patrimonial

Transacciones modificativas:

Afecta de alguna manera el capital.

Transacciones mixtas:

Originan un cambio de valores y un incremento o disminución al capital.

3.6.1 Compras



Adquisición de un producto o servicio, el cual se encuentra a la venta y el consumidor debe cancelar un precio estipulado por un vendedor.

3.6.2 Ventas

Es la entrega de un producto o servicio a cambio de un importe económico que estipula el vendedor. Estas pueden ser directas a domicilio, online, al mayor o al detalle.



3.7 Pago de los servicios (agua, luz, teléfono, internet)

Los servicios son cargo fundamental que los contribuyentes deben pagar para obtener la satisfacción de una necesidad básica, tales como agua, luz, teléfono, cable, internet, entre otros servicios que requiera la empresa para subsistir y mantenerse en el mercado actual.



3.7.1 Pagos mediante el centro de operaciones

El centro de operaciones es un medio que integra diferentes servicios y herramienta que utiliza la empresa para realizar operaciones, entre ellas la cancelación de las facturas pendientes de los servicios públicos y básicos para la operación de la empresa

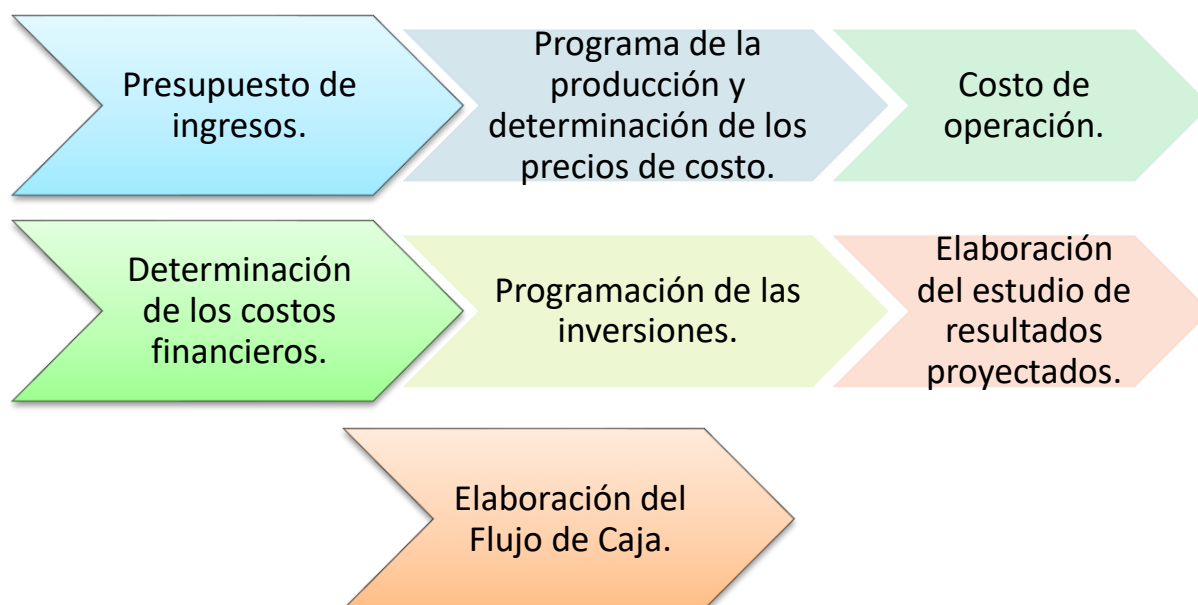
Actualmente existen diferentes medios para el pago de servicios, ya que se pueden cancelar de manera presencial en cada una de las entidades que brindan el servicio, por medio de comercios autorizados, puntos autorizados o sistemas electrónicos como páginas web autorizadas, páginas bancarias entre otros.

3.8 Presupuesto

Resumen ordenado y sistemático de un programa de actividad empresarial elaborado en períodos regulares. Se debe tener en cuenta una proyección de ingresos para cubrir los gastos de la empresa.

Durante el primer año se elabora mes a mes y se proyecta, luego se continúa confeccionando anualmente.

Debe tomar en consideración los siguientes elementos:



3.8.1 Encabezado

Tiene que tener los datos de la empresa, tales como nombre, razón social, dirección física, números telefónicos, correos electrónicos, fax, entre otros.

3.8.2 Partidas

Las partidas presupuestarias se basan en una estructura conformada por códigos, donde se organizan, resumen y consolidan las estadísticas presupuestarias.

3.8.3 Montos

Se refiere al valor monetario de una transacción o unidades de una moneda.



3.9 Gestión de recursos financieros

Los recursos financieros se refieren a los activos que tienen liquidez, dinero en efectivo, créditos, depósitos, divisas acciones, bonos, entre otros, los cuales maximizan el patrimonio a largo plazo, optimizando resultados, productividad, rentabilidad y utilidades.

La gestión de estos recursos es de vital importancia para que la empresa se mantenga a flore en el mercado, ya que un mal manejo de los mismos puede provocar pérdidas o hasta el cierre de la empresa.

3.9.1 Inversiones, solicitudes de crédito o proyecto de gestión de fondos

Algunas empresas utilizan ya sea para su inicio o continuidad en el negocio los créditos bancarios, inversiones o gestión de fondos que se refiere a la técnica defensiva que ayuda a mantener fondos para que se pueda seguir operando y contribuye a la obtención de ganancias.

Independientemente el medio por el cual obtienen los fondos se debe tomar en cuenta que sin una buena utilización de los recursos económicos la empresa se puede ver afectado, por ello es de vital importancia una buena utilización de estos, los cuales pueden generar mayores ganancias invirtiendo el dinero inteligentemente.



⚙ *Actividad pedagógica #9: Toma de decisiones*

Tema: *Contabilidad Finanzas.*

<i>Duración</i>	<i>20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Lectura.</i>

1. **Introducción:** *Para esta actividad el docente presentara a los estudiantes un documento en el cual se plantean un caso que entre todos deben tratar de solucionar, para esta actividad se puede realizar una mesa redonda.*
2. **Objetivos:** *Ejercitar la toma de decisiones a partir de hechos concretos.*
3. **Desarrollo:** *Esta actividad consiste que el docente les realiza una lectura, posteriormente todos los aprendientes tomaran algunas decisiones que se crean pertinentes para que su empresa o idea de negocios pueda ser fortalecida.*
4. **Evaluación:** *La que el docente considere pertinente.*

Cuando una pyme fracasa: errores que se deben evitar y lecciones por aprender

Mantener orden en las finanzas, saber en qué se es bueno, estudiar el mercado y aliarse con personas dedicadas le ayudará a incrementar las posibilidades de éxito de su empresa

Por: [Pymes El Financiero](#) 30 julio, 2014

Ilusión, ganas, inversión y mucho trabajo son algunos de los ingredientes que se añaden cuando se está en el proceso de edificar una empresa. El plan es alcanzar el éxito, pero nadie piensa que a los pocos meses va a cerrar y a enterrar aquel sueño empresarial que le costó tanto construir.

Lamentablemente, la decepción a veces toca a la puerta y muchos negocios fracasan.

Por ello, es importante identificar por qué tienden a fracasar algunos de ellos y evitar caer en los mismos errores que llevan al despeñadero. [Hay experiencias que también ilustran los errores que se pueden cometer y las lecciones que debemos aprender en los negocios, como el caso de la familia Matamoros Rivera](#).

Muchas pymes fracasan debido a que no conocen el mercado al que se dirige su producto y a desórdenes financieros.

Error 1: Desorden financiero

Paola Mora Vargas, gerente general de la consultora [Pymes de Costa Rica](#), señaló que una de las causas principales por las que los negocios se vienen abajo se debe a que existe un desorden financiero.

Algunas empresas se crean, pero no saben qué están vendiendo, qué están gastando y tampoco tienen claridad de cuáles son sus costos.

“No saben cómo colocar un precio y por eso muchas veces salen perdiendo. Combinan plata de la casa, con la plata del negocio. Si hoy me levante y quiero comprar algo, agarro plata de la empresa. Entonces, no tienen bien dividido para dónde va cada cosa, no se establecen un salario”, lamentó Mora.

Además, no trabajan con estados financieros y no tienen flujos de caja, de forma tal que no saben qué van a necesitar las próximas semanas, pues no llevan un control de ventas.

Error 2: Desconocimiento de necesidades de clientes

Gustavo Rodríguez Fernández, consultor del [Centro de Incubación de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica](#) (CIE-TEC), dijo que, en su gran mayoría, las microempresas inician con una idea de negocio y creen que esa idea es “excelente”, “brillante”. No obstante, no hacen un estudio de hacia quién van a dirigir esa buena idea.

“No se considera qué necesidad va a satisfacer a su cliente objetivo o qué problema le va a resolver con el producto o servicio que colocará en el mercado. Se destinan recursos, que de por sí ya son limitados, a un segmento de mercado que no fue estudiado previamente”, manifestó Rodríguez.

Error 3: No definir capacidades y limitaciones

Los negocios deben tener claro hasta dónde pueden llegar.

Por ejemplo, alguien quiere abrir una panadería, pero en sus hábitos no está madrugar. “El primer mes, por la iniciativa y por la adrenalina, yo me podré levantar a las 3 a.m., pero ya el segundo mes a las 3:30 a. m. y el cuarto mes a las 5 a. m. Cuando me doy cuenta, ya la gente desayunó cuando yo me levante”, dijo Mora.

Por eso, se deben definir muy bien las fortalezas y limitaciones de la empresa.

Rodríguez, de CIE-TEC, coincidió en que se falla al no especializarse en un nicho de mercado.

“La necesidad por vender y vender hace que se 'dispare a todo lado' y esto sumado a una débil gestión administrativa termina provocando situaciones financieras de endeudamiento, sobre-stock de inventarios y compromisos adquiridos con proveedores que, poco a poco, reducen el margen de reacción del negocio”, advierte Rodríguez.

Tomado de: <https://www.elfinancierocr.com/pymes/cuando-una-pyme-fracasa-errores-que-se-deben-evitar-y-lecciones-por-aprender/HLAEZE5KB5DVBBHLVC3KS336EQ/story/>

☼ *Actividad pedagógica #10: Aplicación de las TICS en el aula*

Tema: Finanzas.

<i>Duración</i>	30 minutos
<i>Lugar</i>	En el aula.
<i>Rítmico</i>	Moderado
<i>Material</i>	Computadoras y/o celulares

1. **Introducción:** Para esta actividad los aprendientes van a trabajar en forma individual al implementar el juego y las tecnologías en el proceso de enseñanza aprendizaje. resolver una encuesta, cuestionario, entre otros.

Visite el siguiente ejemplo: <https://play.kahoot.it/#/k/f1dc8f5c-d532-4561-b41a-6c32cb49f166>

2. **Objetivos:** Contestar preguntas del área financiera en un juego para fortalecer las competencias y permitir al aprendiente refrescar temas relevantes a dicha área.
3. **Desarrollo:** El docente debe realizar las preguntas previas a la clase que le ayuden en el abordaje del tema y confección del portafolio de evidencias.
4. **Evaluación:** Dichas aplicaciones generan un reporte al docente en donde el mismo puede darse cuenta de que contenidos aún se desconocen o no están del todo claros.



¿Qué es Kahoot?

Es una herramienta gratuita que se utiliza para que los alumnos aprendan y se diviertan a la vez.

Se divide en dos páginas: [Kahoot.it](https://kahoot.it) y [GetKahoot.com](https://getkahoot.com).

¡La primera sirve para unirse a una partida, mientras que la segunda es el verdadero centro de mandos, donde el profesor

The screenshot shows the Kahoot! website interface. At the top is a dark navigation bar with links: 'New K!', 'My Kahoots (1)', 'Universidad de Valladolid (1)', 'Public Kahoots (10,8m)', 'FAQ', and 'Support'. Below this is a main banner area. On the left, there's a section titled 'The Story of Blind Kahoot!ing' with an illustration of three people. On the right, a blue box titled 'Teaching new material?' contains the text: 'A powerful way to teach something new, "Blind" kahoots help you introduce and reinforce concepts in a single game!' and a 'Learn more' button. Below the banner is a section titled 'Create a new kahoot' with three options: 'Quiz' (with a question mark icon), 'Discussion' (with a speech bubble icon), and 'Survey' (with a bar chart icon). Each option has a brief description below it: 'Introduce, review and reward' for Quiz, 'Initiate and facilitate debate' for Discussion, and 'Gather opinion and insight' for Survey.

K! Quiz [Close] [Ok, go]

Title (required)

Description (required)

Cover image

 or drag & drop

Visible to

Language

Audience (required)

Credit resources

Intro video

¿Cómo obtener Kahoot?

Ingresar a <https://kahoot.com/>

Kahoot tiene dos opciones

- ▶ *Utilizar quiz existentes*
- ▶ *Crear quiz propios con preguntas formuladas por el profesor según sus intereses*

Con kahoot quiz puedes hacer...

- ▶ **Pregunta:** la pregunta que deseas lanzar a tus alumnos
- ▶ **Límite de tiempo,** por defecto 20 segundos (de esto dependerá, en parte, la dificultad)
- ▶ **Posibles respuestas,** al menos dos y hasta cuatro. Debes hacer clic en el 'tick' para marcar cuáles son las correctas.
- ▶ **Recursos para dar crédito,** en el caso en el que quieras ampliar la información de la pregunta.

¿Cómo encontrar los mejores Kahoots para usar en clase?

Además de crear tus propios Kahoots, una de las opciones más interesantes de esta plataforma es que cualquiera puede compartir sus creaciones con otros usuarios. Por ello, podemos acceder a una enorme biblioteca de Kahoots creados por profesores de todo el mundo y buscar, de todos estos, los que más se adecuen a nuestros intereses.

Beneficios

- ✓ Repaso con algún proyecto o trabajo que estén realizando, presentar diferentes tipos de vista y crear un debate.
- ✓ Evaluación de los conocimientos, actividades, estrategia y competencia adquiridas al finalizar el proyecto.
- ✓ Coevaluación mediante su opinión en cuanto aspectos diferentes, relevantes a la clase.
- ✓ El mediador puede evaluar los resultados retroalimentando a los aprendientes.



4. Mercadeo y Ventas

El mercadeo es un conjunto de técnicas que le permiten a la empresa la creación, producción, distribución, promoción y ventas de ideas, productos o servicios que satisfagan los objetivos de ganancias, por medio de la venta de los servicios o productos que ofrezca.



4.1 Catálogo de productos o servicios

Es un documento ya sea físico o electrónico donde se aporta información vital para que los clientes puedan enterarse de los productos o servicios que se venden, este debe ser conciso y eficaz a la hora de brindar la información, ya que es un medio excelente para ampliar la cartera de clientes de una empresa.

El mismo debe indicar el contenido, imágenes visuales, característica, descripción del producto o servicio, precio, códigos entre otros

Para su creación se debe considerar que este tenga un tamaño adecuado para el catálogo, la cantidad de páginas, la forma en que se organizar el contenido, que rellenos se van a utilizar los cuales deben ser convenientes, tener una portada impresionante que llame la atención de los clientes, colocar un formulario de pedidos para facilitar la compra a los clientes, etc.

4.1.1 Nombre del producto o servicio

Es un elemento fundamental y básico para la identidad y diferenciación del producto o servicio en el mercado, este debe ser fácil de recordar, y preferiblemente tener una relación con el producto, para que los consumidores puedan relacionarlo a la

hora de mencionarlo ya sea en las pautas publicitarias u cualquier otro medio que se utilice para dar a conocerlo a los clientes.



4.1.2 Imagen del producto o servicio

La imagen corresponde a la manera en que los clientes perciben un producto o servicio, este siempre debe presentar un buen aspecto ya que refleja la imagen y prestigio de la empresa. Cuando se crea una buena imagen esto puede hacer que la competencia se vea opacada, ayudando a incrementar las ventas.

4.1.3 Descripción del producto o servicio

Debe ir acorde a las características del producto, lo más específico posibles para que los consumidores puedan obtener la mayor cantidad de información del producto o servicio, tales como precio, cantidad, nivel de calidad, funcionalidad, peso, dimensiones, entre otros.

Con ello el consumidor se podrá guiar para obtener el producto deseado, sin una buena descripción se pueden confundir o causar falsas expectativas y por ende perder clientes.

4.1.4 Precio del producto o servicio

A la hora de ofrecer un producto o servicio a este se le asigna un valor monetario para la comercialización en el mercado, el cual se denomina precio.

A la hora de definir el precio se deben tomar en consideración diversos factores tales como el costo de producción del mismo al cual se le debe agregar un margen de ganancia y el promedio de precios que existe para ese tipo de producto o servicio en el mercado actual, la percepción que pueda tener el cliente sobre el valor

asignado al producto o servicio, la capacidad económica del mercado meta al que queremos llegar, entre otros.



4.2 Plan estratégico de mercadeo y ventas

Este plan permite identificar las cosas que se deben cambiar o potenciar dentro de la empresa para alcanzar las metas de ventas estipuladas, desarrollando y sustentando el presupuesto de ventas.

4.2.1 Sobre la competencia

La competencia se da cuando dos o más personas o empresas ofrecen un producto o servicio, el cual satisface las mismas necesidades de los clientes y por ende tienen el mismo mercado meta para su posicionamiento, generando una competitividad en el mercado.

4.2.2 Estrategias de ventas

Se definen las acciones que ayudaran al crecimiento de la empresa con el fin de alcanzar la rentabilidad deseada por medio de las ventas.

4.3 Publicidad en páginas Web - Redes sociales

Uno de los medios más utilizados hoy en día por las personas es el internet, por lo tanto, la publicidad que se pueda brindar por las diferentes Apps, páginas web, videos entre otros que existen es sumamente beneficiosa, ya que la cantidad de vistas al anuncio pueden ser incontables en minutos o hasta segundos, obteniendo

un alcance masivo, abarcando la mayor cantidad de personal y con ello logrando captar más rápido el público meta.



4.3.1 Información básica

Las páginas Web son un excelente medio hoy en día para mercadear un producto o servicio, sin embargo, esta debe estar bien diseñada y contar con al menos la siguiente información:

- **Encabezado**

Logotipo, bajo el logotipo, una frase corta que indique exactamente a qué se dedica la empresa.

- **Barra de navegación.**

Debe permanecer en el mismo lugar en todas las páginas interiores, aunque puede estar en otro lugar en la portada si hay una buena justificación. Al estar siempre en el mismo lugar el visitante sabe en todo momento donde buscar las demás opciones. Los diferentes niveles de opciones deben indicarse visualmente con tipos de letra, negritas, colores o menús desplegables. Los textos de cada opción deben ser claros y concisos.

- **Área de contenido principal.**

Es el área donde la vista del visitante va después de ojear rápidamente el encabezado. Aquí se debe poner la información del producto o servicio.

- **Barra lateral de contenido (opcional).**

En algunos casos es muy útil tener una barra lateral, en la cual se puede colocar información de fácil acceso, como números telefónicos.

- **Pie de página.**

Debe contener un menú alternativo en puro texto, con las opciones de primer nivel. También se usa para colocar información de contacto u otra información importante. El contenido del pie debe aparecer en todas las páginas.



4.3.2 Contacto

Como se puede observar en el punto 11.2.1 se indica que el pie de página debería contener la información del contacto, con esta información el cliente puede abarcar dudas u consultas en general.

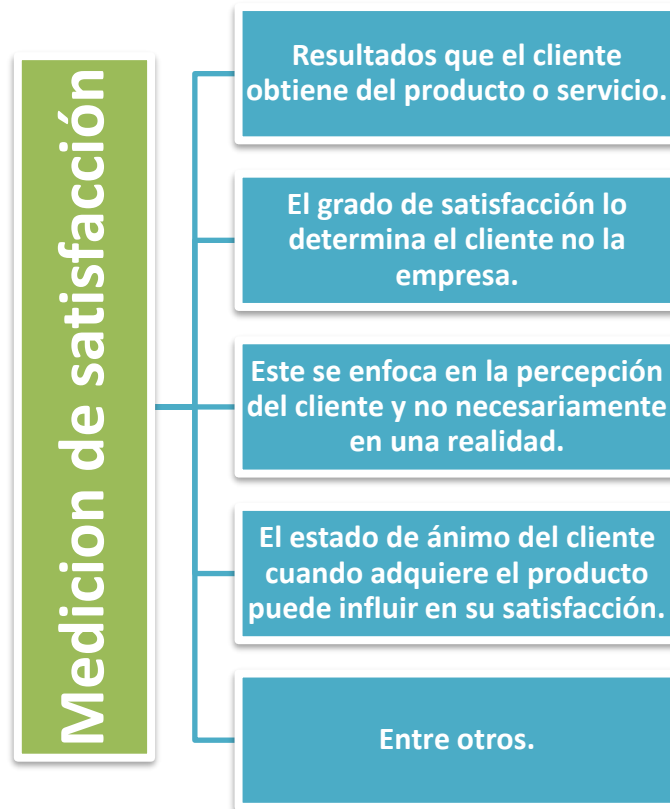
4.3.3 Descripción del producto o servicio

En el punto 11.2.1 se indica el área de contenido principal, esta área es donde se debe poner la información del producto o servicio que se va a ofrecer, con el fin de que consumidores obtengan la mayor cantidad de información, suficiente para entender de qué se trata el servicio o para qué sirve el producto y con ello poder concretar una compra.

4.4 Informe sobre grado de satisfacción de los clientes

Este punto va de la mano de la necesidad que tiene un cliente de un producto o servicio específico se mide con respecto a la expectativa versus satisfacción que este percibe.

Entre las características que miden están:



4.4.1 Diseño del instrumento

Actualmente existen diversos instrumentos para medir la satisfacción del cliente, es responsabilidad de la empresa aplicar el más adecuado a su producto o servicio, con el fin de obtener datos reales de la percepción y grado de satisfacción del consumidor, entre los instrumentos se pueden citar:



4.4.2 Aplicación del instrumento

Cada uno de los instrumentos tiene un método de aplicación diferente tales como:

- **Paneles de clientes:**

Grupo de clientes que conoce muy bien el producto o servicio, basados en la experiencia de cada uno se obtienen sugerencias y opciones.

- **Encuestas de satisfacción a los clientes:**

Se aplica mediante cuestionarios a los clientes seleccionados al azar.

- **Sesiones de grupo:**

Grupos reducidos de clientes enfocados en aspectos muy concretos.

- **Investigación de mercado:**

Investigaciones de los consumidores actuales y potenciales del producto o servicio, que evalúan los productos o servicios ofrecidos por la competencia, identificando oportunidades y posibles amenazas.

- **Cliente oculto:**

Es un funcionario de la empresa que se hace pasar por cliente, realizando la compra o utilización del servicio para valorar el servicio al cliente.

- **Informes del personal:**

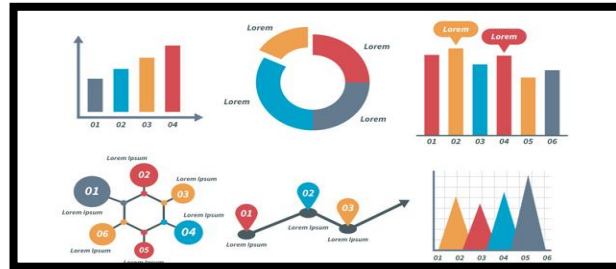
Analiza aspectos importantes del cliente en el mercado, dando a conocer la opinión directa del producto

- **Encuestas al personal:**

Se utiliza con cuestionarios directos al personal de la empresa.

4.4.3 Procesamiento de datos

Una vez definido y aplicado el método a utilizar por la empresa para medir el grado de satisfacción del cliente, esta información de conjunta con el fin de obtener información útil, que se analizará para poder tomar decisiones.



4.4.4 Interpretación

Es la aplicación de procedimientos estadísticos para el análisis de datos específicos, obtenidos por algún instrumento de aplicación con el fin de interpretar de una manera más amplia los resultados de la investigación.

4.5 Estrategias de publicidad

Es un plan que ayuda a promover la venta de los productos o servicios a los en los nuevos y potenciales compradores. Para realizar la estrategia se puede utilizar algunas técnicas que ayuden a presentar el producto de manera que será atractivo para el futuro consumidor.

Se debe tomar en cuenta las características del producto y a que publico va enfocado para así alinear la estrategia publicitaria con el mercado meta y con ello que este se sienta identificado con el producto o servicio.



4.5.1 Volantes

Es un papel impreso con información del producto o servicio que se ofrece, el mensaje debe ser corto y conciso, se entrega a las personas de manera personal, mano en mano.



4.5.2 Despegables

Consiste en un impreso doblado en varias partes, el cual se puede desplegar de forma vertical u horizontal. Cada parte que lo compone contiene información publicitaria del producto o servicio que se ofrece.



4.5.3 Tarjetas de presentación

Contienen los datos más importantes de una empresa o persona, se pueden conservar fácilmente, esta debe contener información breve necesaria para que las personas puedan comunicarse con la empresa o persona.

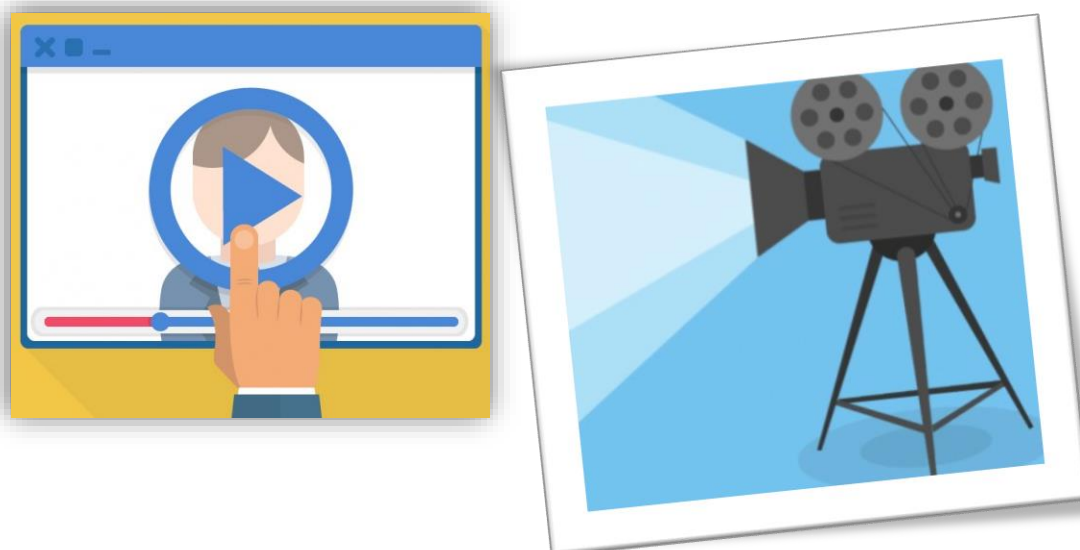


Algunos de los elementos que pueden tener son:

- Nombre de la persona.
- Nombre de la empresa u organización a la que pertenece.
- Dirección de la oficina en que se labora.
- Número de Teléfono de oficina y celular.
- Dirección de correo electrónico.
- Página Web de la empresa y/o persona.
- Título o cargo de la Persona.
- Logotipo.
- Imágenes y elementos decorativos para poder llamar la atención de manera visual.
- Slogan, si es que se cuenta con alguno, puede ser incluido en el mismo logotipo.

4.5.4 Videos

Cada vez son más las empresas que utilizan este medio para dar a conocer sus productos o servicios, tomando en cuenta que en la actualidad la era digital está muy presente en las personas, el video es uno de los medios publicitarios que va en aumento, este tipo de publicidad posee mayores ventajas ya que un video bien producido y creativo cautiva la atención del cliente.



☀ *Actividad pedagógica #11: Estudio de caso*

Tema: *Mercadeo y ventas.*

<i>Duración</i>	<i>30 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Hojas o computadoras.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad los aprendientes deben trabajar en comunidades, para resolver el caso que se les plantea.*
2. ***Objetivos:*** *Aplicar conocimientos en estrategias de mercadeo y ventas para el surgimiento de un negocio.*
3. ***Desarrollo:*** *El docente les presenta a los estudiantes un caso que ellos deben resolver en comunidades, luego cada comunidad debe presentar a la clase sus resultados.*
4. ***Evaluación:*** *El docente realiza una tabla de cotejo que le permita retroalimentar a las comunidades según la estrategia metodológica que se emplea.*

Caso:

Nombre de la empresa Bloques General, esta empresa busca plantear un plan de acción de mercadeo para un año como mínimo. Desde su creación el año 2015 se convirtió en una empresa modelo que ha evolucionado y tiene gran relevancia en las actividades de las grandes empresas, llegando a tener incluso un departamento solo para la gestión de mercadeo.

“Es requisito de este plan satisfacer las necesidades de mercado, como por ejemplo impulsar las ventas para mejorar los ingresos de la empresa, ganar nuevos clientes, fidelizar clientes actuales, fortalecer la venta de un producto, posicionar un producto, una marca o la imagen de la empresa entre otros. Así, de acuerdo con cada necesidad, se debe fijar metas u objetivos del plan, y con base en estos se plantean las estrategias y acciones pertinentes.

Actualmente el departamento de mercadeo no cuenta con el personal necesario y calificado. Dado que la necesidad fundamental de la empresa es incrementar las ventas, el proceso de planeación se torna primordial pues la actividad económica que desempeña es la fabricación y comercialización de productos en hierro gris como válvulas, hidrantes, compuertas, ventosas y accesorios para el control de fluidos de alta presión.

Dada la situación actual de la empresa es importante establecer los objetivos y estrategias acordes a su situación y las necesidades del mercado.

Actualmente la empresa no cuenta con la liquidez necesaria, los agentes de ventas desconocen el mercado actual y la competencia, porque no reciben capacitaciones periódicas y trabajan únicamente con un salario base, el cual está por debajo de lo mínimo de ley y además a esto se suma que no presentan una propuesta firme a los clientes ya que no trabajan con un catálogo de muestras que les permita a los clientes conocer con exactitud los productos y sus acabados en la obra gris.

Formato para la resolución del caso opción #1:

Guía metodológica para la resolución de estudio de casos:

1. Identificación del Problema

A. Delimitación del problema

2. Explicar el Problema

A. Factores que causan el problema

B. Seleccionar las causas más relevantes

3. Herramientas propuestas para la solución al problema:

A. La matriz FODA

4. Decidir la estrategia.

A. Matriz de elección de estrategias

5. Diseño de la intervención.

6. Desarrollo de la intervención.

Formato para la resolución del caso opción #2:

Introducción al caso

I. Identificación del problema

a. Problema Central

II. Análisis de causas

b. Análisis de causas

III. Alternativas de Solución

Cuadro No.1
Alternativas planteadas para el caso: ventajas y desventajas

Alternativas	Ventajas de la alternativa	Desventajas de la alternativa

Fuente: Elaboración Propia, (año)

IV. Justificación de la decisión final

V. Recomendaciones

VI. Referencias

VII. Anexos

⚙ *Actividad pedagógica #12: Diagrama del Árbol*

Tema: *Mercadeo*

<i>Duración</i>	<i>20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Papelógrafos, hojas blancas, marcadores de colores.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad los aprendientes van a trabajar en comunidades aprendientes.*
2. ***Objetivos:*** *Hacer un cartel referente al área de mercadeo.*
3. ***Desarrollo:*** *Los estudiantes en comunidades de aprendizaje realizarán la estructuración de los contenidos de manera jerárquica, donde el concepto inicial es la raíz del árbol de donde salen otros conceptos subordinados y cada uno de estos está unido a un único predecesor.*
4. ***Evaluación:*** *Dichas aplicaciones generan un reporte al docente en donde el mismo puede darse cuenta de que contenidos aún se desconocen o no están del todo claros.*

Tema: *Las 4 R de marketing moderno*

Ejemplo 1:



Ejemplo 2:



☼ *Actividad pedagógica #13: Análisis de un vídeo*

Tema: *Mercadeo y ventas.*

<i>Duración</i>	<i>25 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Vídeo, audio y sonido.</i>

1. **Introducción:** *Para esta actividad el docente les proyecta un vídeo a los estudiantes para que realicen un análisis de las estrategias de mercado encontradas.*

Enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=FGCtNmpxQcw>

2. **Objetivos:** *Analizar las estrategias de mercado empleadas por el vendedor y su relevancia en el consumo. características.*
3. **Desarrollo:** *Esta actividad consiste en la proyección de un vídeo, después de que los aprendientes lo observan deberán contestar unas preguntas referentes al mismo:*

Preguntas sugeridas:

- ✓ *¿Qué me llamo la atención?*
 - ✓ *¿Qué me está comunicando la compañía, mensaje intrínseco?*
 - ✓ *¿Qué quiere la compañía que yo haga?*
4. **Evaluación:** *Elaborar un instrumento acorde a las necesidades del docente.*

☀ *Actividad pedagógica #14: Toma de decisiones*

Tema: *Mercadeo y ventas.*

<i>Duración</i>	30 minutos
<i>Lugar</i>	En el aula.
<i>Rítmico</i>	Moderado
<i>Material</i>	Computadora.

1. **Introducción:** *Para esta actividad el docente les presenta a las comunidades de aprendizaje un caso de fraude comercial o de mercado.*

Nombre del caso: Fraude ambiental de Volkswagen.

2. **Objetivos:** *Desarrollar en los estudiantes el pensamiento crítico en la toma de decisiones, así como analizar la responsabilidad social y con el medio ambiente de la empresa en estudio.*

3. **Desarrollo:** *Esta actividad consiste en la proyección de un video, después de que los aprendientes lo observan deberán contestar unas preguntas referentes al mismo:*

4. **Evaluación:** *Elaborar un instrumento.*

¿Qué pasó?

VW equipó a 11 millones de vehículos con dispositivos para engañar a las pruebas de emisiones en Estados Unidos, California. El 18 de setiembre del 2015 la Agencia Estatal de Protección Medioambiental (EPA) finaliza una investigación sobre posible contaminación de VW y le informa al mundo sobre el FRAUDE.

Hasta el 20 de setiembre la marca le explicó al mundo lo sucedido mediante un comunicado de prensa. Efectivamente fue un "error provocado"

El video se encuentra en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=4ZbqItMj0Dg_o
<https://www.youtube.com/watch?v=5TGAXBXdnLs>

En el momento que se confirma la información y su veracidad, el presidente de Volkswagen, Martin Winterkornel pide "PERDON" mediante un video, el mismo posterior renuncia a su puesto. En redes sociales se empezó a dar respuesta 27 de setiembre a los fans/ seguidores iniciando por Inglaterra.

Luego del 18 de setiembre aumentó un 800% las búsquedas en redes sociales y Google por lo cual VW aumento su pauta en Google a partir del 20 de setiembre con el comunicado.

Actividades propuestas:

1. Ustedes han sido nombrados en el Comité de Comunicación.
 - a) ¿Qué soluciones realizarán para enfrentar esta crisis en medios digitales?

Tome como referencia la siguiente información:

¿Qué pasó?

Alemana no está dispuesta a perder la CREDIBILIDAD DE MARCA PAIS La bolsa de valores alemana perdió 22 mil millones de dólares, el primer día de la crisis. A raíz del problema se han perdido alrededor de 15.000 puestos de trabajo. ES UN PROBLEMA PAIS NO un problema solo de MARCA afirmo Merkel.

Crisis o problema por solucionar: Pérdida de confianza en la marca Alemania Golpe al Orgullo Nacional Falta de Credibilidad hacia VW

Crisis o problema por solucionar: Pérdida de credibilidad en VW, puede afectar las ventas de aprox. 2.6 millones vehículos VW al año

Impacto: Contaminación Ambiental Pérdida económica superior a 11.000.000 millones de euros.

¿Cuáles serían sus recomendaciones en comunicación principalmente en medios digitales para atacar este problema?

Mínimo 10 recomendaciones sustentadas

Crisis:

Problema por solucionar: Desde el 2012 la ONG ha denunciado este fraude, pero no fue hasta el 2015 que se hizo público, por cuál ahora la organización quiere que sus demandas sean tomadas más en serio y no esperar 3 años.

¿Cuáles serían sus recomendaciones en comunicación principalmente en medios digitales para aprovechar esta crisis de VW?

Mínimo 10 recomendaciones sustentadas

☀ *Actividad pedagógica #15: Tormenta o lluvia de ideas*

Tema: *Mercadeo y ventas.*

<i>Duración</i>	<i>25 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Modérado</i>
<i>Material</i>	<i>Pizarra, marcadores.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad se solicita a los estudiantes que, a través de una lluvia de ideas, mencionen elementos estratégicos publicitarios para la confección de volantes, desplegables, tarjetas de presentación y videos.*
2. ***Objetivos:*** *Analizar las estrategias de mercado atractivas y convenientes en la implementación de la estrategia de negocios.*
3. ***Desarrollo:*** *Esta actividad en un diálogo que permita que los estudiantes externen los elementos considerados importantes para la publicidad de las estrategias de negocio que les permita adoptar y mejorar las estrategias de ventas.*
4. ***Evaluación:*** *Participación oral de los estudiantes.*

5. Producción (Logística, comercialización, operaciones o servicios)

Actividad principal del sistema económico, por la cual se crean los bienes y servicios económicos, donde se realiza la organización para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humana.

5.1 Plan preventivo de salud ocupacional

El plan de salud ocupacional más que un requisito es una necesidad en las empresas, ayuda a evitar o disminuir las posibles enfermedades o accidentes que se puedan presentar en una empresa.



5.1.1 Descripción

Consiste en un informe de seguridad que evita costos adicionales por una mala utilización de equipos, gastos médicos e imprevistos indeseados que se presenten en la empresa.

Las malas posturas, exposiciones al ambiente, ruido, luces intensas llegan a causar problemas en las personas, por ello un adecuado estudio puede ayudar a disminuir o corregir la exposición de las personas a estos ambientes, utilizando equipo especial que evite o disminuya el ruido, paneles que eliminen la luz intensa, sillas ergonómicas entre otros son algunos de los casos que se pueden mitigar con un correcto plan de salud ocupacional.

Otro de los temas que abarca es la correcta señalización en la empresa, la cual es muy importante para guiar a sus empleados o visitantes a lugares seguros ante eventuales eventos ya sean naturales o iniciados por el hombre.

5.1.2 Estrategia para la educación

Las empresas deben tener presente que entre más información tenga una persona mejor va a ser el resultado. Por lo tanto, la educación e información que se les brinde a los trabajadores sobre salud ocupacional puede hacer la diferencia entre un mal manejo de la situación a una adecuada prevención y un correcto actuar ante situaciones de emergencia, logrando una reducción de factores de riesgo en los cuales pueden verse expuesto.

Por ello es importante que las empresas se tomen el tiempo necesario para capacitar correctamente a sus trabajadores.



5.1.3 Responsables

El artículo 196 del Código de Trabajo indica textualmente “se denomina accidente de trabajo a todo accidente que le suceda al trabajador, como causa de la labor que ejecuta o como consecuencia de ésta, durante el tiempo que permanece bajo la dirección y dependencia del patrono o sus representantes y que puede producirle la muerte o pérdida o reducción temporal o permanente de la capacidad para el trabajo”.

Por tal motivo es responsabilidad de los dueños de la empresa, velar por un correcto plan de seguridad el cual debe comunicarse y acatarse entre los trabajadores.

En nuestro país existe el consejo de salud ocupacional el cual creo una guía para la elaboración del programa de Salud Ocupacional, el mismo se puede ver en la página:

http://www.cso.go.cr/documentos/manuales_guias/guias/Guia%20Programa%20Salud%20Ocupacional.pdf

5.1.4 Cronograma de actividades



El cronograma de actividades indica las acciones que se van a ejecutar para alcanzar los objetivos del plan preventivo de Salud Ocupacional en un tiempo determinado.

Cuadro 11

Plan de acción de seguridad y salud en la empresa: cronograma de actividades 2018								
Actividades para el control	Meses de intervención							RESPONSABLES
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	

Fuente: Elaboración propia (2018)

5.1.5 Presupuesto destinado

Las necesidades actuales han fomentado que existan personas y empresas especializadas en la prevención laboral, las cuales estudian los diversos riesgos laborales existentes, es por ello por lo que es importante que las empresas inviertan en este tema, contratando personal altamente calificado en la materia.

Dado lo anterior se debe tener una partida presupuestaria destinada para el plan preventivo de salud ocupacional, ya que es necesario y previene futuros costos.



5.2 Base de datos

Es una recopilación de información, que contiene diversos datos de un tema o categoría específica, los cuales comparten un vínculo que permite un orden y clasificación en conjunto.

Actualmente las bases de datos se utilizan por medio de software especializados por lo que se puede citar que una base de datos es un sistema de archivo electrónico.



5.2.1 Clientes

Las bases de datos de clientes contienen información específica que puede ayudar a la empresa a tener un seguimiento o mayor contacto con el cliente final, ya que con esta herramienta se puede tener comunicación constante por diversas vías (Teléfono, correo, fax, etc.).

Se puede enviar información referente a los productos o servicios ofrecidos, generando una publicidad personalizada ya que se puede obtener información referente a los gustos y preferencias de los clientes.

5.2.2 Proveedores

En la base de datos de proveedores se debe indicar la información de aquellas personas o empresas que puedan llegar a suministrar material o servicios necesarios para el negocio.

Se puede crear una línea donde se indique el nombre del proveedor, la fecha en que se solicitó el producto o servicio y la cantidad solicitada o las horas invertidas, con ello se puede llevar un control de las cuentas a pagar a cada proveedor.



5.3 Proyección de ventas anuales

Se basa en una proyección económica anual donde la empresa hace un estudio para ver cuanta ganancia se puede llegar a generar en el futuro por las ventas que se lleguen a realizar, con ello se puede medir si las ventas generaran pérdidas o ganancias.

5.3.1 Título, año y periodo

Para explicar los componentes de una proyección de ventas, se procederá a desglosar con un ejemplo:

Cuadro 12

Ventas proyectadas															
Pronóstico de Ventas							Proyección de Toneladas de Palma Africana por Año								
# Hect.	Ubicación	# Hect. Palma	# Tnl. PA Mensual	Extractor	% Crecimiento Anual proyectado en 4 años	Crédito	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
								1 año de siembra	2 año de siembra	3 año de siembra	4 año de siembra				

Fuente: González (2012)

Como se puede observar en el cuadro anterior, este cuenta con el título que guía a las personas para saber de qué se trata la tabla y como interpretarla, en ella se indica los años que se tomaran en cuenta para la proyección, tomando como referencia años anteriores que nos darán la información referente a ventas realizadas las cuales son necesarias para la proyección de los años a venir, esta información también se puede proyectar por periodos de tiempo específico y no necesariamente años completos.

5.3.2 Partidas, conceptos y supuestos

Cuadro 13

Pronóstico de Ventas					
# Hect.	Ubicación	# Hect. Palma	# Tnl. PA Mensual	Extractora	% Crecimiento Anual proyectado en 4 años
80	Mocache 1	40	4	Palmex	10
100	San Francisco De Chila	50	23	Palmex	13
80	Mocache 2	40	19	Palmex	10
60	San Francisco De Chila	20	12	Palmex	10
118	San Jacinto del Búa	63	60	Palmex	14
50	Mocache 4	30	22	La Joya	5

Fuente: González (2012)

El cuadro anterior nuestra información necesaria para la proyección tales como conceptos básicos del producto o servicio, cantidades, porcentajes anuales, entre otros.

Se debe considerar diversos factores para realizar la proyección de ventas:

- Capacidad del negocio
- Temporada
- Aspiraciones de ventas
- Estimación de las ventas
 - Demanda
 - Oferta
- Entorno económico

5.3.3 Montos

Cuadro 14

Ventas proyectadas															
Pronóstico de Ventas							Proyección de Toneladas de Palma Africana por Año								
							2011	2012	2013	2014	2015				
# Hect.	Ubicación	# Hect. Palma	# Tnl. PA Mensual	Extractora	% Crecimiento Anual proyectado en 4 años	Crédito	2011	1 año de siembra	2 año de siembra	3 año de siembra	4 año de siembra	2016	2017	2018	2019
80	Mocache 1	40	4	Palmex	10	Si	48	49	50	82	134	205	296	378	459
100	San Francisco De Chila	50	23	Palmex	13	Si	276	283	290	338	408	503	624	732	841
80	Mocache 2	40	19	Palmex	10	Si	228	234	240	278	334	411	508	595	682
60	San Francisco De Chila	20	12	Palmex	10	Si	144	148	151	187	241	315	409	493	578
118	San Jacinto del Búa	63	60	Palmex	14	Si	720	739	757	825	914	1031	1175	1307	1439
50	Mocache 4	30	22	La Jova	5	Si	0	22	88	105	148	227	353	522	735

Fuente: González (2012)

En el cuadro anterior se observan, los montos a utilizar para la proyección corresponden a las ventas de cada uno de los productos o servicios realizadas anteriormente en años o periodos determinados, las cuales ayudan a tener un panorama de cuales pueden llegar a ser las ventas futuras.

Existen diferentes métodos para la proyección de ventas entre ellos están:



5.3.4 Totales

Cuadro 15

Ventas proyectadas

Pronóstico de Ventas							Proyección de Toneladas de Palma Africana por Año								
							2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
# Hect.	Ubicación	# Hect. Palma	# Tnl. PA Mensual	Extractora	% Crecimiento Anual proyectado en 4 años	Crédito	1 año de siembra	2 año de siembra	3 año de siembra	4 año de siembra					
80	Mocache 1	40	4	Palmex	10	Si	48	49	50	82	134	205	296	378	459
100	San Francisco De Chila	50	23	Palmex	13	Si	276	283	290	338	408	503	624	732	841
80	Mocache 2	40	19	Palmex	10	Si	228	234	240	278	334	411	508	595	682
60	San Francisco De Chila	20	12	Palmex	10	Si	144	148	151	187	241	315	409	493	578
118	San Jacinto del Búa	63	60	Palmex	14	Si	720	739	757	825	914	1031	1175	1307	1439
50	Mocache 4	30	22	La Joya	5	Si	0	22	88	105	148	227	353	522	735
TOTAL ANUAL DE FRUTA							6804	7249,8	8222,2	8831,4	9693,8	10861	12357	13838	15417,4
TOTAL MENSUAL DE FRUTA							567	604	685	736	808	905	1030	1153	1285
TOTAL ANUAL DE ACEITE							1360,8	1449,3	1644,4	1766,9	1938,58	2172,3	2471,5	2767,6	3083,48
TOTAL MENSUAL DE ACEITE							113,4	120,31	137,3	147,8	161,81	181,02	205,96	230,63	256,97

Fuente: González (2012)

Como se puede observar en el cuadro anterior, la sumatoria de cada uno de los productos o servicios genera los totales de ventas realizados, los cuales se utilizan para la proyección de ventas en años o periodos futuros.

5.4 Inventario

Es una lista detallada que contabiliza los bienes y aquellas cosas valiosas que pertenecen a la empresa.

Actualmente existen programas especializados para realizar un inventario de manera electrónica.



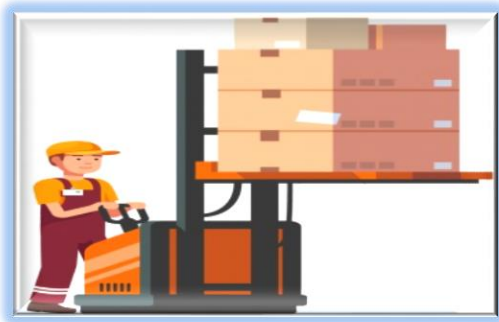
5.4.1 Lista de recursos, productos o servicios

En esta lista se deben indicar todos los productos o servicios existentes en la empresa, de manera que se tenga un monitoreo de las existencias de cada uno.

Normalmente las empresas utilizan códigos que asocian el producto, esto ayuda a tener un eficiente conteo cuando existe una gran cantidad de productos diferentes.

5.4.2 Movimientos del inventario

Son los registros tanto entrantes como salientes que resultan de las operaciones de compra y venta de un producto, también existen movimientos que pueden alterar el inventario los cuales deben ser anotados para que los datos sean reales, estos pueden ser productos que se transfieren de una sucursal a otra, productos en mal estado o dañados, productos que se consumen internamente, etc.



⚙ *Actividad pedagógica #16: Esquema resumen*

Tema: *Producción y logística.*

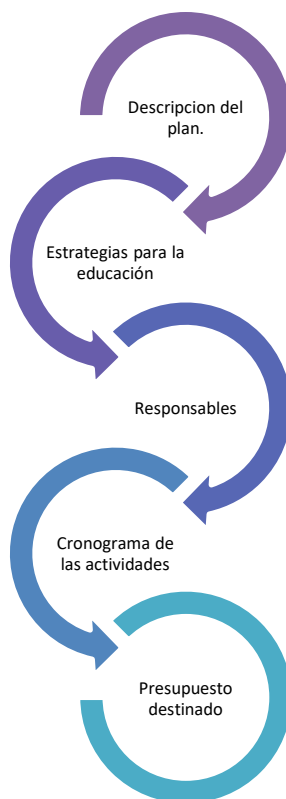
<i>Duración</i>	<i>20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Hojas y lapiceros.</i>

1. **Introducción:** *Para esta actividad los estudiantes realizarán un esquema resumen sobre los trámites o procesos de este departamento.*
2. **Objetivos:** *Clasificar los procesos logísticos operativos o de servicios con algunas de sus características.*
3. **Desarrollo:** *Esta actividad consiste en la elaboración de un esquema resumen de las operaciones de este departamento para agregar al portafolio se sugiere realizar esta actividad en comunidades aprendientes.*
4. **Evaluación:** *Revisión y comparación de los resultados.*

Esquema #1: Plan preventivo de salud ocupacional.



Esquema #2:

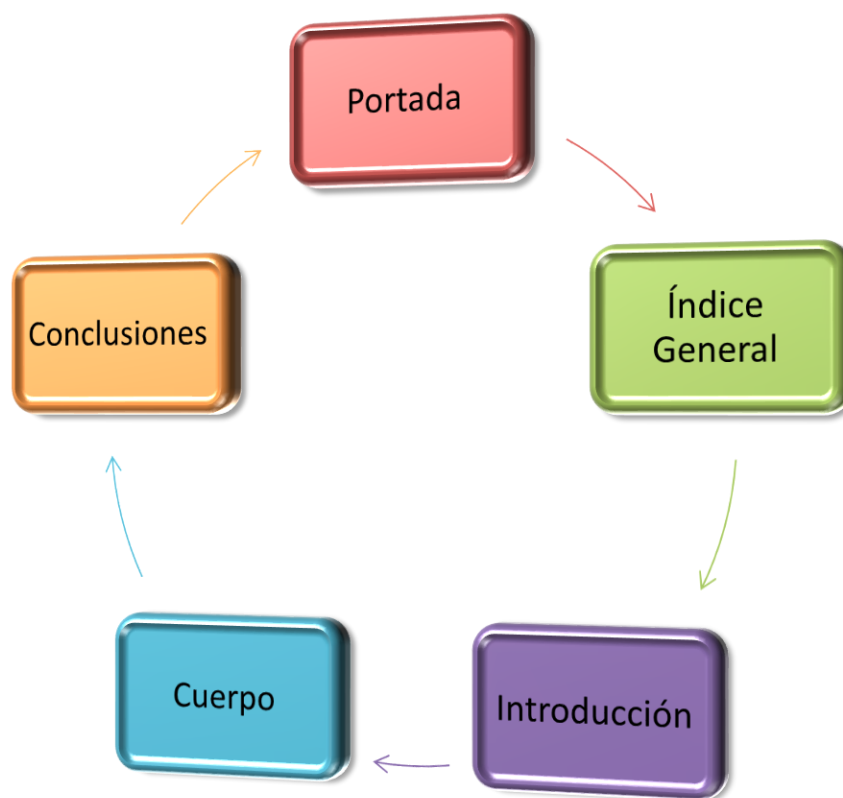


6. Aplicable a todas las áreas funcionales

6.1 Informe de cierre

El informe de cierre incorporara toda aquella información importante la cual mostrara las conclusiones de un análisis exhaustivo de datos. En él se expresará la información más relevante del trabajo que se realizó.

Este debe contener:



6.1.1 Descripción del proceso de desarrollo de la empresa

Consiste en la evolución de la empresa, por lo cual modifica su tamaño o el campo de actividad causando que sea diferente a su estado actual.

Las empresas hoy en día están en constante evolución, el mercado define por medio de su consumo, si la empresa debe modificarse para ampliar o, por el contrario, debe analizar su estrategia para no tener que llegar a un cierre de esta.

Los empresarios deben tener claro y saber escuchar que es lo que los clientes desean, con el fin de poder ir adaptando sus productos o servicios, y así poder satisfacer las necesidades de los clientes actuales o futuros.

Aquellas empresas que no evolucionan con el pasar del tiempo, están destinadas a morir, por ello el desarrollo de la empresa es importante ya que contribuye a la medición del bienestar actual.

En el informe de cierre de una empresa es importante realizar la descripción detallada de esta evolución, ya que ayudara a medir en que parte del tiempo la empresa no genero un desarrollo favorable.

6.1.2 Lecciones aprendidas

Tal como se mencionó en el punto anterior 22.1.1, las empresas se deben a sus clientes, ellos definen si el producto o servicio continuará en el mercado por un corto o largo periodo de tiempo.

Esto quiere decir que los empresarios deben escuchar a sus clientes, estudiar el entorno, analizar la competencia, conquistar a futuros mercados meta, entre otros.

Cuando se da el cierre de una empresa, hay que analizar cada uno de los puntos que llevaron a la quiebra, con el fin de aprender de los errores y poder corregirlos en futuros proyectos.

Al crear una empresa no solo se debe considerar vender el producto o servicio, si no que conlleva un sinfín de logística antes de ingresar en el mercado, cuando se ha tenido experiencia en el inicio y cierre de una empresa, todas las etapas dejaran un aprendizaje ya sea para una futura aplicación o corrección con el fin de no cometer los mismos errores.

6.1.3 Estado de pérdidas y ganancias

Es un estado financiero que muestra la rentabilidad que posee una empresa en un periodo determinado, permitiendo que se determine si se obtuvo utilidad o perdida, con ello se analiza la situación financiera y se toman decisiones para el futuro.

Los componentes del estado financiero correspondiente a pérdidas y ganancias son:

- Ventas.
- Costo de ventas.
- Utilidad bruta.
- Gastos generales.
- Utilidad de operación.
- Impuestos.
- Utilidad neta.
- Dividendos.
- Utilidades retenidas.



6.1.4 Distribución de utilidades

Para realizar una correcta distribución de utilidades, se debe considerar que el monto va proporcional a la participación accionaria, como por ejemplo si un socio cuenta con un 10% de las acciones de la empresa, le corresponde el 10% de las utilidades.

⚙ *Actividad pedagógica #17: Construye la respuesta*

Tema: *Todas las áreas funcionales.*

<i>Duración</i>	<i>10 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula o de tarea.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Papelógrafos y marcadores.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad el docente les entrega a los estudiantes una pregunta y se les solicita a los estudiantes que entre todos construyan una respuesta.*
2. ***Objetivos:*** *Expresar sus conocimientos sobre emprendimiento.*
3. ***Desarrollo:*** *Para esta actividad el docente les lee una pregunta: ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta un emprendedor?, ¿Cuáles cualidades debe tener una idea de negocios para lograr que surja su idea de negocio?, ¿Qué cualidades debe tener un emprendedor en Costa Rica?*

Se les entrega un papelógrafos y marcadores donde se debe anotar la respuesta que el grupo considere como válida.

4. ***Evaluación:*** *Revisión en la pizarra de los Papelógrafos.*

7. Espíritu Emprendedor

Hoy en día existen una gran cantidad de emprendedores, los cuales buscan salir de una zona de confort que no les satisface, por lo que se motivan a emprender nuevos negocios, generando un proceso de asumir riesgos.



Lejos de un temor por las nuevas etapas que deben asumir, estas personas se alimentan de un espíritu que los hace crecer día a día, cumpliendo metas y sueños.

7.1 Creatividad

Las personas creativas tienen la capacidad de crear nuevas e innovadoras ideas de manera natural, es un don que no todos tienen, sin embargo, los que poseen este talento, tienen mayor facilidad de emprender negocios.

7.2 Iniciativa

Cuando se crea o formula una idea, la iniciativa sirve para hacerla posible, ya que ayuda a emprender cosas.



7.3 Autoconfianza

Consiste en la seguridad que se tiene para realizar con éxito una tarea, estar seguro de que la idea a desarrollar va a ser de éxito, de manera que cuando se tome la decisión está en la mejor.

7.4 Responsabilidad

Es el compromiso que tiene una persona al cumplimiento de las obligaciones.

7.5 Autonomía

Capacidad para establecer las propias normas y regirse por ellas, las cuales influyen a la hora de tomar decisiones.

7.6 Fijación de metas

Una de las pautas importantes que se realizan a la hora de emprender un negocio es la fijación de metas, con ellas se establecen prioridades y se da el inicio del proyecto, son la guía para emprender de una manera ordenada.

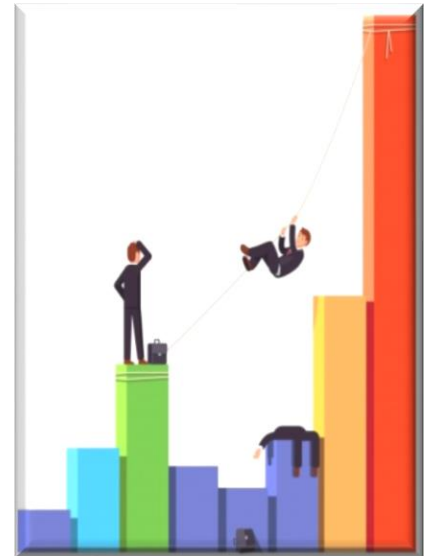
7.7 Búsqueda de oportunidades

Por medio de la observación en el mercado actual, se pueden ver cuáles son las oportunidades que existen para crear un negocio, hay que tener claro que busca un consumidor, cuáles son las necesidades actuales del mercado.



7.8 Aceptar el riesgo

Todo negocio corre el riesgo de fracasar o ser exitoso, sin embargo, por medio de estudios de mercado, este riesgo de fracaso se puede mitigar y hasta convertir en una fortaleza, queda en manos del dueño optar por la mejor decisión para su negocio, tratando de aceptar el riesgo de la mejor manera.



7.9 Motivación por el logro

Se refiere a la disposición por sobre salir en algo, cuando se logra cubrir las necesidades básicas, llegando a alcanzar las metas deseadas.

7.10 Persistencia

Es la capacidad que tiene el ser humano de perseverar, luchando por conseguir las metas propuestas las cuales tienen bien definidas.



⚙ *Actividad pedagógica #18: Ensayo*

Tema: *Espíritu Emprendedor.*

<i>Duración</i>	<i>20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Hojas, lapiceros.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad el docente realizara la lectura de una frase del espíritu emprendedor para que los estudiantes puedan realizar un ensayo sobre el tema en estudio.*
2. ***Objetivos:*** *Crear un ensayo del tema Espíritu Emprendedor.*
3. ***Desarrollo:*** *Los estudiantes en forma individual realicen un ensayo al desarrollar el tema del espíritu emprendedor para que luego sea compartido con la comunidad aprendiente.*
4. ***Evaluación:*** *La que el docente considere pertinente.*

Frases sugeridas:

1. *“No se aprende a caminar siguiendo las reglas. Se aprende **caminando y cayendo**.” Richard Branson, fundador del grupo Virgin.*
2. *“Tus clientes más insatisfechos son tu mayor fuente de **aprendizaje**.” Bill Gates, cofundador de Microsoft.*
3. *“No es sobre las ideas. Sino sobre hacer que éstas se **vuelvan realidad**” Scott Belsky, cofundador de Behance.*
4. *“He perdido más de 9 mil tiros en mi carrera. He perdido casi 300 partidos, 26 veces me confiaron el tiro ganador de un juego y lo fallé. He fallado una y otra y otra vez en mi vida. Y por eso he sido exitoso”,*

Michael Jordan, el jugador de baloncesto más famoso de todos los tiempos.

5. *“Echa de menos el 100% de los tiros que no aciertas.” Wayne Gretzky, jugador de hóquey.*
6. *“El mejor momento para plantar un árbol fue hace 20 años. El segundo mejor momento es ahora.” Proverbio chino.*
7. *“Si estuviésemos **motivados por el dinero**, hubiésemos vendido Google y estaríamos en la playa”. Larry Page, cofundador del Google.*
8. *“El empresario es alguien que salta de un acantilado y construye un avión **en el camino**”, Reid Hoffman, cofundador del LinkedIn.*
9. *” “Hay muchas malas razones para empezar una empresa. Pero sólo hay una buena razón y creo que sabes cuál es: para **cambiar el mundo**”, Phil Libin, CEO de Evernote.*
10. *“El secreto para **contratar a los mejores** es este: Busca a personas que quieran cambiar al mundo”, Marc Benioff, CEO de Salesforce.*

Tomado de: <http://destinonegocio.com/emprendimiento/conoce-20-frases-inspiradoras-para-emprendedores/>

☀ *Actividad pedagógica #19: Diálogo Socrático*

Tema: *Espíritu Emprendedor.*

<i>Duración</i>	<i>20 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Ritmo</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Lectura.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad el docente realizara la lectura sugerida para esta actividad o puede buscar alguna que se ajuste a la comunidad aprendiente.*
2. ***Objetivos:*** *Realizar un dialogo socrático para fortalecer el espíritu emprendedor en la comunidad aprendiente.*
3. ***Desarrollo:*** *Esta actividad consiste en el diálogo busca la verdad y significa un compromiso auténtico con el avance en el conocimiento, al exponer y analizar humildemente lo pensamos de verdad y lo sometemos al cuestionamiento de la mesa de construcción colectiva que es el diálogo.
El docente debe realizar una lectura y abrir el espacio para que los estudiantes comenten algo sobre el tema.*
4. ***Evaluación:*** *La que el docente considere pertinente.*

Lectura sugerida:

“El hecho de tomar una idea e inventar una organización para desarrollar dicha idea se llama espíritu del emprendedor. El emprendedor, se considera que el cambio en el ambiente le ofrece oportunidades, usa los factores de la producción para producir bienes y servicios nuevos. El espíritu emprendedor difiere de la administración porque se concentra en iniciar cambios. El espíritu emprendedor se puede dar cuando una persona o grupo de personas inician un negocio nuevo”. (Stoner James A.F., 1996, pág. 190)

Cuando a una persona por el simple hecho de arriesgarse a iniciar un negocio tiene espíritu emprendedor, no importa si es alto o bajo riesgo, lo que importa es que debe de tener fijas sus metas para seguirlas.

Tomado de: <https://www.gestiopolis.com/espíritu-del-emprendedor/>

☀ *Actividad pedagógica #20: Palabras Claves*

Tema: *Espíritu Emprendedor.*

<i>Duración</i>	<i>15 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Moderado</i>
<i>Material</i>	<i>Pizarra, marcadores.</i>

1. ***Introducción:*** *Para esta actividad el docente anotar en la pizarra la siguiente frase: Para la realización personal es importante.....*
2. ***Objetivos:*** *Anotar en la pizarra elementos importantes para el desarrollo del emprendimiento en la vida y el éxito.*
3. ***Desarrollo:*** *Esta actividad busca que cada uno de los estudiantes anoten en la pizarra palabras claves que les permitan crear una idea o lema que les resulte en la creación de una teoría propia en el tema del emprendimiento.*
4. ***Evaluación:*** *La que el docente considere apropiada.*

☀ *Actividad pedagógica #21: Juego de las cartas*

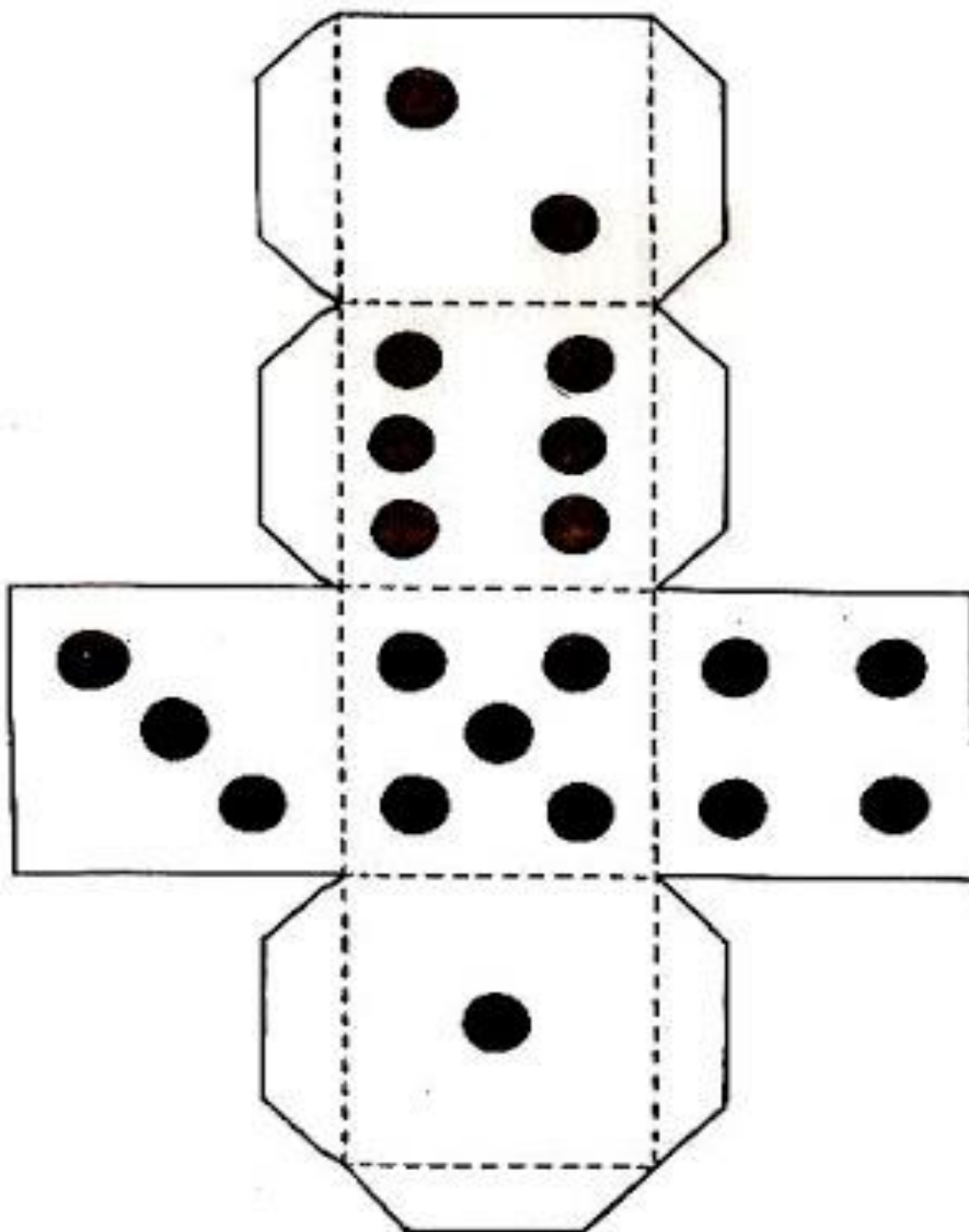
Tema: *Espíritu Emprendedor.*

<i>Duración</i>	<i>35 minutos</i>
<i>Lugar</i>	<i>En el aula.</i>
<i>Rítmico</i>	<i>Medía- baja.</i>
<i>Material</i>	<i>Juego de cartas y dado.</i>

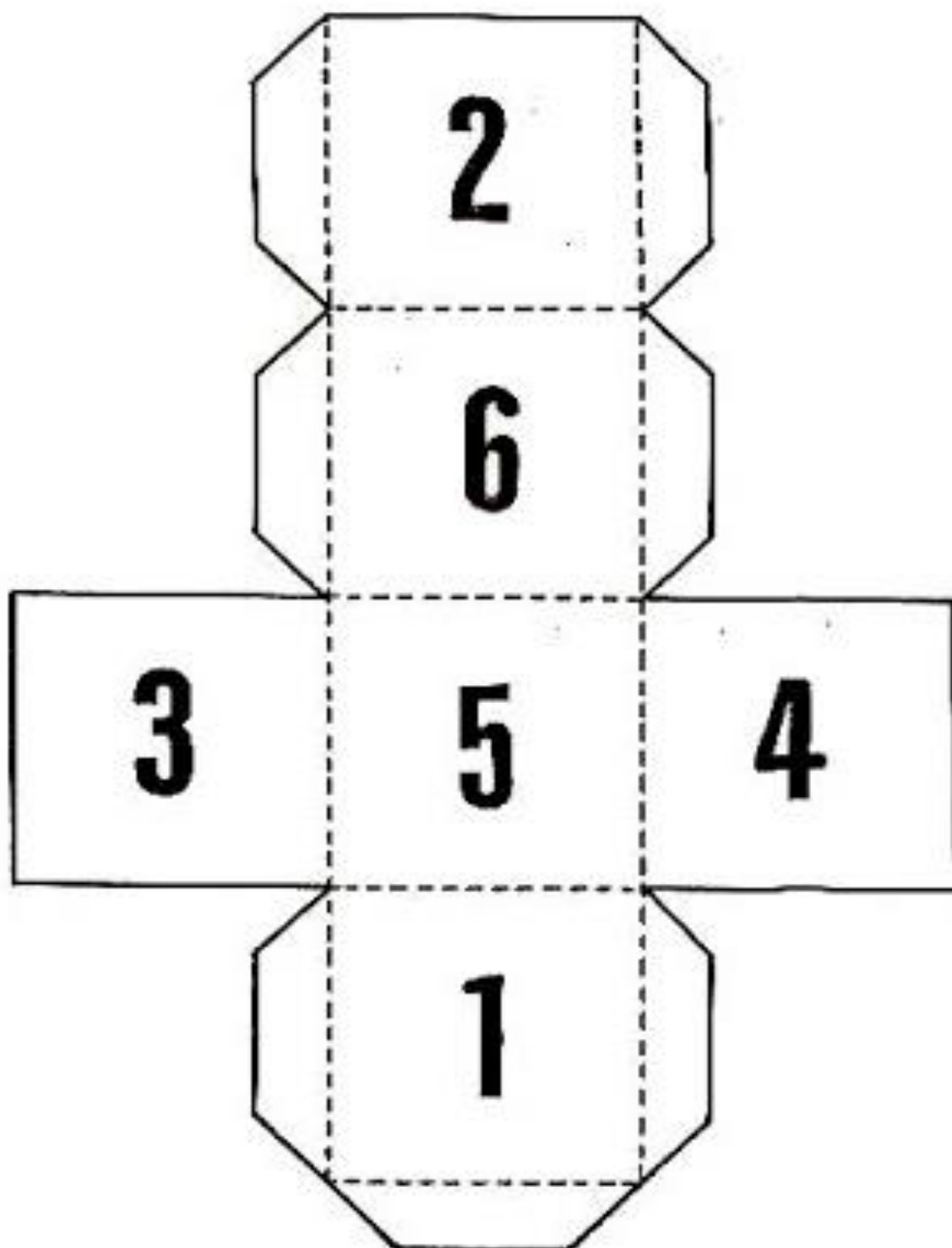
1. ***Introducción:*** *Para esta actividad el docente debe preparar un espacio dentro de la clase para el juego de las cartas, las mismas deben estar volteadas al revés, también debe conseguir un juego de dados o puede imprimir los que se le facilitan para esta actividad, adicional a esto debe tener una hoja con las indicaciones o actividades sugeridas para cada cara o número del dado.*
2. ***Objetivos:*** *Expresar opiniones sobre las diferentes emociones para el desarrollo del espíritu emprendedor y su aplicación.*
3. ***Desarrollo:*** *Para esta actividad el facilitador debe imprimir un juego de cartas con las diferentes emociones, adicional a esto debe contar con un juego de dados y la hoja adjunta a esta actividad.*
Por ejemplo, el jugador 1 lanza el dado adicional al lanzamiento debe tomar una carta, el facilitador debe realizar la lectura de la indicación correspondiente a el número que salió en el dado, el jugador 1 debe realizar la lectura de la carta que contiene la emoción y después de hacerlos debe solucionar el problema que leyó el facilitador.
4. ***Evaluación:*** *La evaluación puede ser en forma conjunta al cierre de la actividad o de cada lanzamiento.*

Dados:

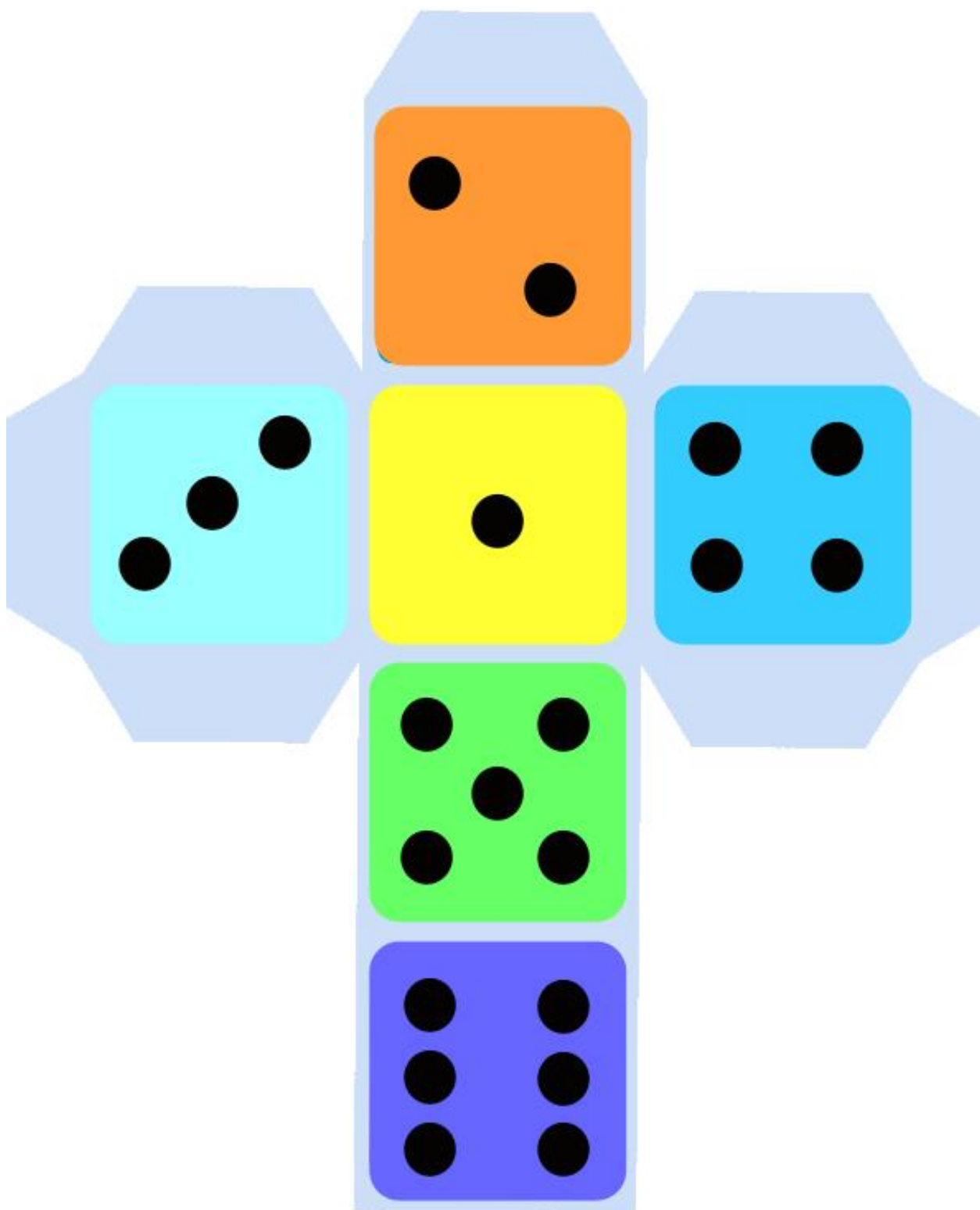
Modelo 1:



Modelo 2:



Modelo 3:





Euforia: puede inducir a un estado intenso de felicidad. Está médicamente reconocida como un estado mental y emocional en la que una persona experimenta sentimientos intensos de bienestar, felicidad, excitación y júbilo.



Melancolía: estado de ánimo que sale del equilibrio emocional. A raíz de éste, la persona que lo padece puede sentir tristeza como emoción principal. Puede presentarse en diferentes situaciones, sin establecerse permanentemente, como una alteración en las emociones consideradas dentro de la normalidad de la persona.



Decepción: es un sentimiento de insatisfacción que surge cuando no se cumplen las expectativas sobre un deseo o una persona. Se forma en unir dos emociones primarias, la sorpresa y la pena. La decepción, si perdura, es un desencadenante para la frustración y más adelante, la depresión



Alegría: es una emoción que se produce en la persona cuando cree haber alcanzado una meta deseada.

La felicidad suele ir aparejada a una condición interna o subjetiva de satisfacción y alegría. Se entiende en este contexto como un estado de ánimo positivo.



Placer: puede ser definido como una sensación o sentimiento positivo, agradable o eufórico, que en su forma natural se manifiesta cuando un individuo consciente satisface plenamente alguna necesidad: bebida, en el caso de la sed; comida, en el caso del hambre; descanso (sueño), para la fatiga; sexo para la libido; diversión (entretenimiento), para el aburrimiento; y conocimientos, cultura etc.



Nerviosismo: Se trata de la condición de una persona que experimenta una conmoción, intranquilidad, nerviosismo o preocupación. Para la medicina, la ansiedad es el estado angustioso que puede aparecer junto a una neurosis u otro tipo de enfermedad y que no permite la relajación y el descanso del paciente.



Indignación: es un enojo o enfado vehemente contra una persona o contra sus acciones. Puede asociarse esta emoción a la ira, la irritabilidad o la furia. Por ejemplo: "El crimen de la niña causó indignación entre los vecinos". Suele ser una **reacción espontánea** contra algo que se considera inaceptable



Pánico: es el miedo exagerado, es una afección en la cual una persona tiene episodios de miedo o ansiedad intensos que ocurren en forma repentina, a menudo, sin advertencia. Pueden durar de minutos a horas, es posible que se produzcan de vez en cuando o que se produzcan con bastante frecuencia



Ansiedad: Estado mental que se caracteriza por una gran inquietud, una intensa excitación y una extrema inseguridad. Es una respuesta de anticipación involuntaria del organismo frente a estímulos que pueden ser externos o internos, tales como pensamientos, ideas, imágenes, etc., que son percibidos por el individuo como amenazantes y peligrosos, y se acompaña de un sentimiento desagradable.



Ira: rabia, enojo o furia es una emoción que se expresa a través del resentimiento o de la irritabilidad. Los efectos físicos de la ira incluyen aumento del ritmo cardíaco, de la presión sanguínea y de los niveles de adrenalina y noradrenalina. Algunos ven la ira como parte de la respuesta cerebral de atacar o huir de una amenaza o daño percibidos. La ira se vuelve el sentimiento predominante en el comportamiento.



Confusión: confusión mental es la disminución de la actividad consiente. Puede tratarse de la pérdida de orientación o de memoria, es la acción y efecto de confundir.

Falta de claridad y orden causada por la mezcla de cosas o personas diversas.

Hoja de preguntas para los números de los dados:

1. *¿Qué pasa cuando estas frente a esta emoción, como la enfrentas?*
2. *Si estas bajo esta emoción, ¿Cómo podrías desarrollar el espíritu emprendedor?*
3. *Imagine que un compañero de trabajo se está emoción, ¿Qué cosas podría hacer usted para ayudarle a enfrentarla?*
4. *Mencione una emoción que sea contraria a la de la tarjeta.*
5. *¿Cómo identificas que alguien está sintiendo esta emoción?*
6. *Realice con su cara o cuerpo tres expresiones de esta emoción.*

Bibliografía

- Actas comisión de seguimiento SLCA. (2011). *Acta de reunión extraordinaria*. Recuperado de: <http://www.actasseccion.blogspot.com.es/2011/11/acta-de-reunion-extraordinaria.html>
- Acta Constitutiva (2013). *Definición de Acta Constitutiva*. Editorial Definición MX. Recuperado de: <https://definicion.mx/acta-constitutiva/>
- Gobierno Regional de Tarapaca (2014). *Acta de registro de reunión*. Recuperado de: <http://www.goretarapaca.gov.cl/attachments/article/27/01ActadeconstitucionComitePROTTarapaca.pdf>
- Arturo (2014) *Los Valores de una empresa*. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/los-valores-de-una-empresa/>
- Ávila C. (2018). *¿Qué es Mayorización y cómo se realiza?*, Scribd. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/122225119/Que-es-mayorizacion>
- Banco Central de Costa Rica (2017). *Norma COGEN*. Recuperado de: http://www.bccr.fi.cr/normas_sinpe/NormaCODGEN.pdf
- Barros P. (2014) *Por qué un video corporativo ayuda a una empresa a alcanzar el éxito*. Recuperado de: <https://www.marketingdirecto.com/punto-de-vista/la-columna/por-que-un-video-corporativo-ayuda-a-una-empresa-a-alcanzar-el-exito>
- Becerra L. (2014) *Instrumentos para medir la satisfacción de los clientes*. Recuperado de: <https://prezi.com/bgyur2xnkmpu/instrumentos-para-medir-la-satisfaccion-de-los-clientes/>
- Bustos, C. (2015). *Generación de modelos de negocios*. Recuperado de: <http://slideplayer.es/slide/10225122/>
- Caja Costarricense del Seguro Social (2018) *Cálculo de Cuotas*. Recuperado de: <http://www.ccss.sa.cr/calculadora>
- Castro J. (2015) *¿Qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos?*

Corponet. Recuperado de: <http://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>

Cedeño F. (2015) *Transacciones Comerciales*. Recuperado de: <https://prezi.com/thpzuhkpx-j5/transacciones-comerciales/>

Chambi G. (2011) *Planilla de sueldos y salarios*. Contabilidad, Mailxmail.com. Recuperado de: http://www.mailxmail.com/planilla-sueldos-salarios-contabilidad_h

Consultorio contable. (2006) *Contabilidad y Finanzas*. Universidad Eafit Bloque 26 Oficina 111. Extensión 830. Recuperado de: <http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultoriocontable/Documents/boletines/contabilidad-finanzas/boletin5.pdf>

Crece Negocios (2012). *El punto de equilibrio*. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>

Quadrato. (2018). *Características básicas de un sitio web bien desarrollado*. Quadrato, México. Recuperado de: <http://blog.quadrato.mx/caracteristicas-basicas-de-un-sitio-web-bien-desarrollado/>

Dirección General de Migración y Extranjería Costarricense (2011) *Residencias*. Recuperado de: <http://www.migracion.go.cr/extranjeros/residencias.html>

WorkMeter (2013). *Consejos para hacer crecer tu negocio*. Recuperado de: <https://es.workmeter.com/blog/bid/273265/7-diferencias-entre-Objetivos-estrategicos-y-Objetivos-especificos>

Emprendepyme.net (2016) *Control de asistencia laboral*. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/control-de-asistencia-laboral.html>

Enciclopedia de negocios para empresas, *Segmentación de Clientes*. Recuperado de: <https://es.shopify.com/enciclopedia/segmentacion-de-clientes>

Fernández S. (2016) *Responsabilidad Social Empresarial*, INCAE. Recuperado de: <http://www.incae.edu/es/areas-de-ensenanza/responsabilidad-social-empresarial>

García K., Vázquez A., Zarate V. (2013) *Informe Contable*, Slideshare. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/CECY50/informes-contables>

GestioPolis.com Experto. (2002) *¿Qué son documentos comerciales?* Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/que-son-documentos-comerciales/>

Gómez D. (2012) *Diseño e implantación de un plan de desarrollo profesional en Recursos humanos*, WIKI EOI. Recuperado de: http://www.eoi.es/wiki/index.php/Dise%C3%B1o_e_implantaci%C3%B3n_de_un_plan_de_desarrollo_profesional_en_Recursos_humanos

González F. X. (2012). *Propuesta Estratégica de Marketing para la Extractora de Aceite Rojo de Palma Africana PALMEX S.A. en la Provincia de Santo Domingo de Tsachilas*. Recuperado de: <http://slideplayer.es/slide/2273482/>

González H. N. (2015) *Áreas Funcionales de una empresa*, D.F., México. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/areas-funcionales-de-una-empresa/>

Universidad Nacional Autónoma de México (2018). Facultad de Ingeniería. *Manual de Procedimientos*. Recuperado de: <http://www.ingenieria.unam.mx/~guiaindustrial/disenio/info/6/1.htm>

Manrique C. J. (2015) *Fuentes de ingresos y recursos clave*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/jorgemanriquechavez/fuentes-de-ingresos-y-recursos-clave>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2015). *Formalización de empresas en Costa Rica*. Recuperado de: <http://www.pyme.go.cr/media/archivo/noticias/ChEmprendedurismo/FormalizacionEmpresas.pdf>

Ministerio de Educación (2006) *Diseño de un Plan de Desarrollo profesional continuo*, Chile. Recuperado de: <http://liderazgoescolar.mineduc.cl/wpcontent/uploads/sites/55/2016/11/Dise%C3%B1o-de-un-Plan-de-Desarrollo-Profesional.pdf>

Morales R. M. (2014) *¿Cómo construir una Filosofía Empresarial?* Recuperado de:
<http://www.pymempresario.com/2014/08/como-construir-una-filosofia-empresarial/>

Groppe. (2018). *Tarjetas de Presentación*. Recuperado de:
<http://groppeimprenta.com/noticias/24-tarjetas-de-presentacion/32-tarjetas-de-presentacion.html>

Porto P. J. (2008) *Definición de Gerencia*. Recuperado de:
<https://definicion.de/gerencia/>

Procuraduría General de la República (1964) *Código de comercio*, Asamblea legislativa N°3284

Registro Nacional (2015). *Listado de Clases y Tipos Cédulas Jurídicas*. Recuperado de:
https://www.rnpdigital.com/personas_juridicas/documentos/Consultas/Listado%20de%20Clases%20y%20Tipos%20Cedulas%20Juridicas.pdf

Rodríguez K. (2013). *Proceso de Inducción del personal*, Slideshare. Recuperado de:
<https://es.slideshare.net/karenmargarita9/proceso-de-induccin-del-personal>

Significados. (2017). *Significado de Objetivos estratégicos*. Recuperado de:
<https://www.significados.com/objetivos-estrategicos/>

Sinisterra V., Gonzalo. Polanco, L. (2007). *Contabilidad Administrativa*, Recuperado de:
https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/121518_1_VIRTUAL/OAAPS/OAPP8/aa2/pronostico_de_ventas/oc.pdf

Silvana, G. (2008) *Discusiones Académicas Proyectos y otros temas*. Recuperado de:
<http://unefaiembo.foroactivo.com/t78-gerencia-segun-diversos-autores>

Telescopio (2014) *Análisis FODA*, Slideshare. Recuperado de:
<https://es.slideshare.net/TelescopioUG/anlisis-foda-definicin-caractersticas-y-ejemplos>

Villalobos J. (2017) *Cómo crear tu identidad corporativa*. Recuperado de:

<https://www.entrepreneur.com/article/265708>