

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES

Oficina de Planificación de la Educación Superior

División Académica

DICTAMEN SOBRE LA REVISIÓN CURRICULAR DEL PROGRAMA DE GESTIÓN Y DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL

Elaborado por
Ana Yanci Alfaro Ramírez

Revisado por
Katalina Perera Hernández



OPES ; no 42-2023

378.728.6
A385d

Alfaro Ramírez, Ana Yanci

Dictamen sobre la revisión curricular del programa de gestión y desarrollo de emprendimientos de la Universidad Nacional [Recurso electrónico] / Ana Yanci Alfaro Ramírez. -- Datos electrónicos (1 archivo : 834 kb). -- San José, C.R. : CONARE - OPES, 2023. OPES ; no 42-2023

ISBN 978-9977-77-511-1
Formato pdf, 28 páginas.

1. GESTIÓN Y DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS. 2. TÉCNICO UNIVERSITARIO 3. OFERTA ACADÉMICA. 4. PLAN DE ESTUDIOS. 5. PERFIL PROFESIONAL. 6. PERSONAL DOCENTE. 7. UNIVERSIDAD NACIONAL. 8. COSTA RICA. I. Título. II. Serie.

LRD



PRESENTACIÓN

El presente estudio (OPES; no.42 2023) es el dictamen sobre la revisión curricular del programa de técnico de Gestión y Desarrollo de Emprendimientos de la Universidad Nacional (UNA).

El dictamen fue realizado por la Licda. Ana Yanci Alfaro Ramírez, Investigadora de la División Académica de la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES), con base en los insumos aportados por el Centro de Desarrollo Gerencial (CDG), de la Escuela de Administración (EDA) de la Universidad Nacional (UNA). La revisión del documento estuvo a cargo de la Dra. Katalina Perera Hernández, jefa de la División Académica de OPES-CONARE.



Katalina Perera Hernández
Jefa División Académica
OPES-CONARE

Tabla de contenido

1. Introducción	1
2. Datos generales	2
3. Justificación	3
4. Alineación de la propuesta curricular con el estándar de cualificación.....	4
5. Cumplimiento de horas de la propuesta curricular en relación con el técnico.....	4
6. Perfil del graduado en relación con requisitos de ingreso y la competencia general del estándar de cualificación.....	4
7. Correspondencia entre las Competencias Específicas (CE) y Resultados de Aprendizaje (RA) en los contenidos o áreas temáticas de los cursos, módulos o bloques del técnico correspondientes al nivel técnico establecido en el MNC-EFTP-CR	5
8. Correspondencia del equipo docente con las actividades académicas.....	12
9. Conclusiones	14
10. Anexos.....	15
ANEXO A	
DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS DEL PROGRAMA DE TÉCNICO EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL	15
ANEXO B	
DECLARACIÓN JURADA DE LA CONTRATACIÓN DE DOCENTES	29

1. Introducción

La solicitud de autorización del programa de Técnico de Gestión y Desarrollo de Emprendimientos fue enviada al Consejo Nacional de Rectores (CONARE) por la Sra. Ligia Bermúdez Hidalgo, Directora de la Oficina de Transferencia del Conocimiento y Vinculación Externa (OTVE) de la Universidad Nacional (UNA), mediante el oficio UNA-OTVE-OFIG-070-2023, con fecha 23 de febrero de 2023, con el objetivo de iniciar los procedimientos establecidos en el documento *Lineamientos para la revisión curricular por parte de OPES de los programas de Educación y Formación Técnica Profesional en las universidades estatales*¹.

Cuando se solicita la autorización de un programa de técnico al CONARE, como es este caso, se utiliza lo establecido en los Lineamientos mencionados, los cuales señalan los siguientes temas, que serán la base del estudio realizado por la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES) para autorizar el programa propuesto:

- Datos generales.
- Justificación.
- Alineación de la propuesta curricular con el estándar de cualificación.
- Cumplimiento de horas de la propuesta curricular en relación con el técnico.
- Correspondencia del perfil del graduado, requisitos de ingreso y la competencia general del estándar de cualificación.
- Correspondencia entre las competencias específicas y resultados de aprendizaje en los contenidos o áreas temáticas de los cursos, módulos o bloques del técnico correspondientes al nivel técnico establecido en el MNC-EFTP-CR.
- Estrategias de mediación.
- Correspondencia del equipo docente con las actividades académicas.

A continuación, se analizará cada uno de estos aspectos.

¹ Aprobado por el Consejo Nacional de Rectores en su sesión 29-2020, celebrada el 21 de julio de 2020, mediante el acuerdo CNR-251-2020.

2. Datos generales

La Unidad Académica proponente del programa técnico de Gestión y Desarrollo de Emprendimientos es la Escuela de Administración (EDA) y el Centro de Desarrollo Gerencial (CDG) de la Universidad Nacional.

El programa de técnico está relacionado directamente con el Estándar de Cualificación de Gestión y Desarrollo de Emprendimientos, 0413-29-04-1-01.

La duración total del técnico será de diez módulos distribuidos en 35 semanas. El programa contempla un total de 700 horas; la modalidad del programa es presencial y, en algunos casos, contará con apoyo tecnológico.

Los módulos contemplan tanto horas contacto (lectivas) como horas de trabajo independiente del estudiante y se desarrollarán de acuerdo con lo establecido en la siguiente tabla:

Tabla 1

Módulos del programa de técnico en Gestión y Desarrollo de Emprendimientos según duración, horas lectivas y horas de estudio independiente.

Módulo	Duración en semanas	Horas lectivas (horas contacto)	Horas estudio independiente
Módulo 1	3 semanas	45	15
Módulo 2	5 semanas	80	20
Módulo 3	3 semanas	45	15
Módulo 4	3 semanas	45	15
Módulo 5	3 semanas	45	15
Módulo 6	3 semanas	45	15
Módulo 7	6 semana	100	20
Módulo 8	3 semanas	45	15
Módulo 9	3 semanas	45	15
Módulo 10	3 semanas	45	15
Subtotal de horas		540	160
Total de horas del programa		700	

Fuente: DC-01 y DC-02 Información General del programa de Gestión y Desarrollo de emprendimientos.

El programa de técnico de Gestión y Desarrollo de Emprendimientos tiene como requisito mínimo de ingreso contar con el II Ciclo Educación General Básica completo.

3. Justificación

El Centro de Desarrollo Gerencial (CDG) es una unidad de vinculación externa de la Escuela de Administración de la Universidad Nacional, constituida en el año 2011. Esta unidad se enfoca en el desarrollo de competencias gerenciales, abrigando necesidades del mercado a las que se enfrentan profesionales y organizaciones que cohabitan en entornos dinámicos y globalizados.

Los servicios que brinda el Centro de Desarrollo Gerencial están orientados a desarrollar competencias gerenciales en todas las áreas de la actividad económica costarricense, con una atención especializada bajo la modalidad de consultorías, asesorías empresariales y capacitaciones, mediante el diseño y rediseño de cursos que se acoplan a las necesidades de cada cliente.

El Centro de Desarrollo Gerencial (CDG) apuesta a metodologías novedosas que satisfagan las necesidades de capacitación e investigación en entornos altamente competitivos y complejos, por lo que las consultorías y la apertura de cursos van siempre de la mano de estudios previos que garanticen el desarrollo de competencias idóneas para la formación de profesionales altamente calificados. Además, se busca innovar en cada uno de los servicios que se brinda, permitiendo así estar a la vanguardia de temas de desarrollo gerencial.

La Universidad Nacional se ha caracterizado por ser una universidad orientada a la investigación, al desarrollo de nuevas oportunidades y con un alto grado de compromiso por la sociedad y su desarrollo, por lo que el Centro absorbe estas características y se compromete con sus clientes en la búsqueda de alternativas que permitan cubrir las necesidades de forma innovadora y competitiva.

4. Alineación de la propuesta curricular con el estándar de cualificación

La propuesta curricular es congruente con lo planteado en el estándar de cualificación asociado.

5. Cumplimiento de horas de la propuesta curricular en relación con el técnico

Según la normativa vigente, un programa de Técnico de Nivel 1 debe cumplir con un rango de horas entre 400 a 700 horas. La propuesta curricular contempla 700 horas; por lo tanto, esta oficina considera que se cumple con lo establecido en la normativa.

6. Perfil del graduado en relación con requisitos de ingreso y la competencia general del estándar de cualificación

COMPETENCIA GENERAL:

Aplicar habilidades y estrategias de gestión y desarrollo de emprendimientos, según legislación y normativa vigente, cumpliendo con los procedimientos establecidos para el área de trabajo y colaborando con un ambiente de sana convivencia y respeto de las diferencias individuales.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

Competencia Especifica (CE) 1:

Desarrollar habilidades emprendedoras, con base en la normativa nacional y lineamientos internacionales.

Competencia Especifica (CE) 2:

Implementar modelo de negocios, según los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Competencia Especifica (CE) 3:

Implementar estrategias de comercialización y promoción de los productos y servicios, mediante herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales, según los requerimientos del mercado.

Competencia Específica (CE) 4:

Ejecutar actividades operativas de contabilidad y finanzas, con base en los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Competencia Específica (CE) 5:

Implementar técnicas y herramientas de planificación, control y seguimiento de compras, inventarios y distribución del producto o servicio, según necesidades del emprendimiento.

ÁMBITO LABORAL

La persona graduada del programa de Gestión y Desarrollo de emprendimientos puede desempeñarse entre otros en los siguientes ámbitos:

- Organizaciones privadas
- Organizaciones no gubernamentales
- Organizaciones de economía social
- Emprendimientos

Dado lo anterior, se concluye que existe relación entre la propuesta curricular del programa con el estándar de cualificación correspondiente.

7. Correspondencia entre las Competencias Específicas (CE) y Resultados de Aprendizaje (RA) en los contenidos o áreas temáticas de los cursos, módulos o bloques del técnico correspondientes al nivel técnico establecido en el MNC-EFTP-CR

CE1: Desarrollar habilidades emprendedoras, con base en la normativa nacional y lineamientos internacionales.

RA 1. Identifica perfil de la persona emprendedora y espíritu emprendedor, según las características del emprendimiento.	<p>Módulo I</p> <p>El emprendedor</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición de emprendedor 2. Características del emprendedor 3. Habilidades emprendedoras 4. Tipos de emprendedores <p>El emprendimiento</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Definición de emprendimiento 6. De la idea a la ejecución 7. Tipos de emprendimiento 8. Estructura del emprendimiento <p>Aspectos claves para el éxito</p> <ol style="list-style-type: none"> 9. Innovación 10. Creatividad 11. Clientes potenciales 12. Propuesta de valor 13. 7's de Mac Kinsey 14. Casos de éxito
RA 2. Aplica habilidades emprendedoras personales, sociales y de dirección, según las necesidades de la organización	
RA 3. Describe ecosistema de emprendimiento, según necesidades de la organización.	
RA 4. Aplica estrategias de creatividad, invención, innovación e ideación en el modelo de negocio, según las características y las oportunidades del emprendimiento.	

CE2: Implementar modelo de negocios, según los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

RA 1. Aplica principios de administración, según normativa vigente.	<p>Módulo II: Introducción a la Administración</p> <p>Elementos de la administración</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto y definición 2. Estructura del proceso administrativo 3. Principales teorías de la administración 4. Enfoque sistémico 5. Estructura filosófica de la empresa (misión, visión, valores) 6. Innovación, desarrollo y mejora continua <p>Planeación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y propósito 2. Tipos de planes 3. Técnicas de planeación y toma de decisiones <p>Organización</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y propósito 2. Estructura organizativa (especialización del trabajo, departamentalización, cadena de mando, tramo de control, centralización, formalización, nuevas estructuras)
RA 2. Aplica diversas herramientas de innovación, según metodologías vigentes	
RA 3. Establece propósito, visión y valores del emprendimiento, según los objetivos definidos.	

	<p>Dirección</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y propósito 2. Comunicación 3. Motivación 4. Liderazgo y poder 5. Trabajo en equipo y dinámica de grupos <p>Control</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y propósito 2. Tipos de control 3. Técnicas y herramientas de control
<p>RA 4. Construye propuesta de valor del producto o servicio, según los requerimientos del emprendimiento y el mercado meta.</p>	<p>Módulo III: Formulación del emprendimiento I</p> <p>Propuesta de Valor</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elementos 2. Orientación al cliente, a la sociedad, al medio ambiente 3. Sostenibilidad de la propuesta de valor <p>Segmento del mercado</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Segmentación del mercado y cliente meta 2. Segmentación geográfica, demográfica, psicográfica y conductual 3. Ventajas de la segmentación 4. Posicionamiento 5. Técnicas de incursión en nuevos mercados
<p>RA 5. Identifica segmento del mercado vinculado con el emprendimiento, según el modelo de negocio.</p>	
<p>RA 6. Construye modelo de negocio, según requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.</p>	<p>Módulo X: Modelo de Negocio</p> <p>Elementos del microentorno</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cliente 2. Competencia 3. Grupos de interés 4. Grupos de presión 5. Proveedores <p>Elementos del macroentorno</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aspectos políticos 2. Aspectos legales 3. Aspectos socio culturales 4. Aspectos económicos 5. Aspectos tecnológicos 6. Aspectos ambientales 7. Aspectos globales <p>Elaboración del modelo de negocio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Propuesta de valor. 2. Clientes. 3. Canales de distribución. 4. Relación con el cliente. 5. Flujo de ingresos. 6. Recursos clave. 7. Actividades clave. 8. Socios clave. 9. Estructura de costos. 10. Competencia

RA 7. Identifica requisitos de funcionamiento del emprendimiento, según la legislación vigente.	Módulo IV: Formulación del emprendimiento II Aspectos legales de formalización 1. Marco normativo para la constitución. 2. Trámites municipales 3. Permiso de funcionamiento 4. Patentes y estudio ambiental 5. Trámites Tributarios 6. Trámites en la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) 7. Trámites en el Instituto Nacional de Seguros (INS) 8. Trámites en el Ministerio de Salud 9. Otros trámites. Tipos de Financiamiento 1. Estructura de los estados financieros 2. Tipos de financiamiento tradicional 3. Nuevos tipos de financiamiento 4. Análisis de financiamiento y toma de decisiones Estructura y discurso de venta 1. Elaboración formal de documentos para presentación de la empresa ante clientes, inversores, proveedores, empresas financieras y otros.
RA 8. Elabora documentación legal para la formalización del emprendimiento, según la legislación vigente.	
RA 9. Prepara documentación de financiamiento para la formalización del emprendimiento, según la legislación vigente.	
RA 10. Implementa discurso de venta (pitch de negocio) ante potenciales inversores, clientes, proveedores y entes financieros, según las características del producto o servicio.	

CE3: Implementar estrategias de comercialización y promoción de los productos y servicios, mediante herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales, según los requerimientos del mercado.

RA 1. Identifica herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales de comercialización y promoción, según el segmento del mercado del emprendimiento	Módulo V: Principios del Mercadeo Elementos del mercadeo 1. Importancia del mercadeo 2. Tendencias actuales del mercadeo 3. Herramientas tecnológicas para desarrollar mercadeo de emprendimientos 4. Conceptos y aplicaciones del mercadeo 5. Creación de valor para el cliente 6. Interacción con el cliente 7. Mezcla de mercadeo Herramientas para el marketing 1. La comunicación digital 2. La publicidad audiovisual 3. Mercadeo a través de buscadores (SEM y SEO) 4. Mercadeo multidireccional 5. Mercadeo móvil 6. Agencias digitales y tradicionales Ciberseguridad 1. Concepto
RA 2. Utiliza herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales de promoción del producto o servicio, según el segmento del mercado del emprendimiento y normativa vigente.	
RA 4. Identifica buenas prácticas de ciberseguridad, según las necesidades del emprendimiento.	

	<ul style="list-style-type: none"> 2. Privacidad y ciberseguridad 3. Legislación y ciberdelitos 4. Protección de datos
RA 3. Desarrolla acciones de comercialización de los productos o servicios, usando herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales, según los requerimientos del emprendimiento.	<p>Módulo VI: Comercialización</p> <p>Mercadeo en la actualidad</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Tendencias de comercialización 2. Preferencias del consumidor actual 3. Innovación y Design Thinking 4. Internet de las cosas <p>Nuevos espacios</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Franquicias 2. Omnicanales 3. Mercados y ferias locales 4. Los artesanos 5. Retail 6. Comercialización híbrida <p>Comercio electrónico</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Concepto y evolución 2. Comercio en la actualidad 3. Medios digitales de pago
RA 5. Selecciona canales de distribución entre consumidor y vendedor, según las necesidades del emprendimiento.	
RA 6. Realiza publicación y promoción de contenidos en diferentes medios o entornos, de acuerdo con la estrategia de negocios.	
RA 7. Selecciona medios de pago, según requerimiento del emprendimiento y la estrategia de comercialización.	

CE4: Ejecutar actividades operativas de contabilidad y finanzas, con base en los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente

RA 1. Aplica principios y fundamentos contables y financieros para la toma de decisiones y sostenibilidad del negocio, con base en los requerimientos del emprendimiento.	<p>Módulo VII: Fundamentos financiero-contables</p> <p>Fundamentos contables y financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Definición e importancia 2. Las finanzas y las empresas 3. Matemática financiera básica 4. Tasa de interés 5. Anualidades y amortizaciones 6. Ética en el manejo de las finanzas empresariales <p>Fundamentos contables</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Definición e importancia 2. La contabilidad y las empresas 3. Clasificación de las cuentas (activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos) 4. El ciclo contable 5. Toma de decisiones 6. Legislación Nacional e internacional financiero-contable <p>Producción y precio</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Fórmula para establecer el precio 2. Identificación de costos y gastos 3. Proyección de ingresos 4. Margen de ganancia 5. Proyección de la producción
RA 2. Emplea herramientas y recursos tecnológicos para registro de actividades contables y financieras, según requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.	
RA 3. Identifica marco legal regulatorio financiero-contable, según requerimientos del emprendimiento.	
RA 4. Estima precio del producto o servicio, según especificaciones técnicas.	
RA 5. Elabora plan de producción, según requerimientos del emprendimiento.	

CE5: Implementar técnicas y herramientas de planificación, control y seguimiento de compras, inventarios y distribución del producto o servicio, según necesidades del emprendimiento.

<p>RA 1. Planifica compras de insumos, según normativa, necesidades del emprendimiento y legislación vigente.</p>	<p>Módulo VIII: Compras e Inventarios I Introducción a las compras 1. Identificación de la necesidad de comprar y abastecer de insumos empresa. 2. Área de compras y sus responsabilidades. 3. Conceptos, principios, normativa y características. 4. Ética en el proceso de compras.</p> <p>Proveedores y las compras 1. Definición de proveedores y su importancia 2. Gestión de costos y presupuestos de compras 3. Seguimiento y control de la orden de compra</p> <p>Estrategias de negociación y compra 1. Criterios de calidad y selección de proveedores 2. Solicitudes de cotizaciones de bienes y servicios 3. Negociación y análisis de proformas 4. Toma de decisiones</p>
<p>RA 2. Aplica políticas para la clasificación de proveedores, según requerimientos del emprendimiento.</p>	
<p>RA 3. Aplica estrategias de negociación en la adquisición de insumos, según requerimientos del emprendimiento.</p>	
<p>RA 4. Elabora orden de compra, según requerimientos del emprendimiento y especificaciones técnicas de los insumos</p>	<p>Módulo IX: Compras e Inventarios II Facturación y seguimiento de la compra 1. Proceso de facturación 2. Registro y verificación de proveedores 3. Componentes de la factura electrónica 4. Solicitud de pago 5. Seguimiento y control del pago 6. Aseguramiento de liquidación y cierre de la compra 7. Elaboración de informes de compras y pagos</p> <p>Inventarios 1. Definición y clasificación de los inventarios 2. Procedimientos contables de los inventarios 3. Gestión estratégica de inventarios 4. Control de inventarios 5. Toma física de inventarios 6. Elaboración de informes de inventarios</p>
<p>RA 5. Emplea herramientas para el control de inventarios, según requerimientos del emprendimiento.</p>	
<p>RA 6. Aplica estrategias para la distribución de los productos, según requerimientos del emprendimiento.</p>	

La propuesta del programa plantea una correspondencia entre los resultados de aprendizaje, las competencias y los cursos que compone cada uno de los módulos.

En el Anexo A, se plantea la descripción de los cursos que componen cada uno de los módulos en los que se desarrollará el programa y se cumple con los elementos solicitados según la normativa.

Estructura de los Módulos

Módulos	Nombre del Módulo	Número de horas contacto y extraclase
I	El emprendedor	60
II	Introducción a la Administración	100
III	Formulación de emprendimiento I	60
IV	Formulación de emprendimiento II	60
V	Principios de mercadeo	60
VI	Comercialización	60
VII	Fundamentos financiero-contables	120
VIII	Compras e inventarios I	60
IX	Compras e inventarios II	60
X	Modelo de negocio	60
Total de horas		700

Fuente: DC-01 Información General del programa de Gestión y Desarrollo de emprendimientos.

Estrategias de mediación

Las estrategias de mediación se desarrollan a través de presentación de temas, exámenes parciales y finales, mini proyectos, tareas, resolución de casos.

Los resultados de aprendizaje transversales que el estudiante adquirirá al concluir el programa son los siguientes:

Resultado de aprendizaje transversal	Bloque y estrategia donde se desarrollará
Trabajo en Equipo	Módulos del I al X Por medio de actividades académicas que permitan una reflexión, entorno al aprendizaje transversal y la realidad nacional e internacional, para lo cual se utilizarán videos, lecturas, presentaciones, actividades de gamificación, proyectos, recursos en línea, material didáctico seleccionado y/o elaborado por la persona docente y el CDG

Salud ocupacional	Módulos del I al X Por medio de actividades académicas que permitan una reflexión, entorno al aprendizaje transversal y la realidad nacional e internacional, para lo cual se utilizarán videos, lecturas, presentaciones, actividades de gamificación, proyectos, recursos en línea, material didáctico seleccionado y/o elaborado por la persona docente y el CDG
Servicio al cliente	Módulos del I al X Por medio de actividades académicas que permitan una reflexión, entorno al aprendizaje transversal y la realidad nacional e internacional, para lo cual se utilizarán videos, lecturas, presentaciones, actividades de gamificación, proyectos, recursos en línea, material didáctico seleccionado y/o elaborado por la persona docente y el CDG
Tecnologías	Módulos del I al X Por medio de actividades académicas que permitan una reflexión, entorno al aprendizaje transversal y la realidad nacional e internacional, para lo cual se utilizarán videos, lecturas, presentaciones, actividades de gamificación, proyectos, recursos en línea, material didáctico seleccionado y/o elaborado por la persona docente y el CDG
Innovación	Módulos del I al X Por medio de actividades académicas que permitan una reflexión, entorno al aprendizaje transversal y la realidad nacional e internacional, para lo cual se utilizarán videos, lecturas, presentaciones, actividades de gamificación, proyectos, recursos en línea, material didáctico seleccionado y/o elaborado por la persona docente y el CDG

El programa presenta estrategias de mediación orientadas a la adquisición de los resultados de aprendizaje transversales contenidos en el estándar de cualificación.

8. Correspondencia del equipo docente con las actividades académicas

Los requisitos académicos con los que deben contar los docentes para ser parte del programa son: Bachillerato universitario en Administración o afines.

El perfil docente establecido en el DC-03 por la unidad académica a cargo es el siguiente:

Módulos	Grado académico	Experiencia Laboral	Experiencia docente
I	Bachiller en Administración o Licenciatura en Administración con énfasis en Finanzas, Recursos Humanos y/o Gestión de Proyectos, entre otros afines.	2 años como consultor administrativo o emprendimientos	3 años Docente en instituciones públicas o privadas de cursos presenciales y/o virtuales relacionados a las temáticas de administración, emprendimiento,
II			
III			
IV			

Módulos	Grado académico	Experiencia Laboral	Experiencia docente
			proyectos, modelo de negocios; entre otros afines
V VI	Bachiller en Administración, Publicidad, Relaciones Públicas, y otras afines o Licenciatura en Administración, Publicidad, Relaciones Públicas, y otras afines	2 años como Consultor en procesos de mercadeo, marketing digital, comercialización, community manager, gestor de redes sociales y/o ventas	3 años Docente en instituciones públicas o privadas de cursos presenciales y/o virtuales relacionados a las temáticas de administración, mercadeo, marketing digital, estrategia digital, redes sociales, ventas, entre otras temáticas afines.
VII VIII IX	Bachiller en Administración y/o Bachiller en Contabilidad o Licenciatura en Administración con énfasis en Finanzas y/o Licenciatura en Contabilidad, y otras afines.	2 años como Consultor en procesos contables y financieros	3 años como Docente en instituciones públicas o privadas de cursos presenciales y/o virtuales relacionados a las temáticas de contabilidad, costos, gestión de compras, inventarios, finanzas.
X	Bachiller en Administración o Licenciatura en Administración con énfasis en Finanzas, Recursos Humanos y/o Gestión de Proyectos, entre otros afines.	2 años como consultor administrativo o emprendimientos	3 años Docente en instituciones públicas o privadas de cursos presenciales y/o virtuales relacionados a las temáticas de administración, emprendimiento, proyectos, modelo de negocios; entre otros afines

Fuente: DC-03. Perfil de la persona docente del programa de Gestión y Desarrollo de emprendimientos.

La unidad académica a cargo hace una declaración jurada firmada el 21 de julio de 2023 emitida por el Sr. José Manuel Núñez González, académico de la UNA, donde se comprometen a cumplir con los siguientes elementos para la contratación del personal docente que desarrollará el programa de técnico de Gestión y Desarrollo de emprendimientos: (ver anexo B).

1. Las personas mediadoras se contratarán según el perfil del docente establecido para cada curso o módulo en el formulario DC-03.
2. Con el propósito de velar por la calidad y sostenibilidad del programa de técnico, ningún docente podrá impartir más del 25% de las horas del programa de técnico.
3. Para ser docente en un programa de técnico se deberá poseer al menos el nivel académico de Bachillerato Universitario en un área afín a las temáticas de los cursos por impartir.

9. Conclusiones

La propuesta cumple con la normativa aprobada por el CONARE en relación con los procedimientos establecidos por el documento *Lineamientos para la revisión curricular por parte de OPES de los programas de Educación y Formación Técnica Profesional en las universidades estatales*. Por lo tanto, la División Académica de la OPES autoriza a la Escuela de Administración y al Centro de Desarrollo Gerencial de la Universidad Nacional para que imparta el programa de técnico de Gestión y Desarrollo de Emprendimientos.

10. Anexos

ANEXO A DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS DEL PROGRAMA DE TÉCNICO EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL

Módulo I: EL EMPRENDEDOR

Cantidad de horas: 60

Este módulo le permitirá a la persona estudiante un acercamiento inicial a las generalidades del emprendimiento, los conceptos y características de los emprendimientos, así como aspectos claves para el éxito de un emprendimiento. El módulo está diseñado para que el estudiante identifique y reconozca los aspectos esenciales en un emprendimiento.

Objetivo General:

Desarrollar habilidades emprendedoras, con base en la normativa nacional y lineamientos internacionales.

Objetivos específicos

- Identifica perfil de la persona emprendedora y espíritu emprendedor, según las características del emprendimiento.
- Aplica habilidades emprendedoras personales, sociales y de dirección, según las necesidades de la organización.
- Describe ecosistema de emprendimiento, según necesidades de la organización.
- Aplica estrategias de creatividad, invención, innovación e ideación en el modelo de negocio, según las características y las oportunidades del emprendimiento.

Competencia Específica:

Desarrollar habilidades emprendedoras, con base en la normativa nacional y lineamientos internacionales.

Contenido temático

- El emprendedor
- El emprendimiento
- Aspectos claves para el éxito

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por exámenes	2 horas
Mini-proyectos	5 horas en promedio por Mini-proyectos	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45	15
Total horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: ¿Por qué emprender?	10 %
	Tarea 2: Habilidades del emprendedor/a	10 %
Semana 2	Mini proyecto: Tipos de emprendimientos Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20 %
	Mini proyecto: Tipos de emprendimientos Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: Estructura del emprendimiento Examen Final: Unidades formativas 1-2-3	10 %
	Tarea 3: Estructura del emprendimiento Examen Final: Unidades formativas 1-2-3	30 %
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO II: INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN

Número de horas: 100

Con el desarrollo de este módulo la persona estudiante comprenderá y ejecutará los principios de la administración: planeación, organización, dirección y control, tomando consideración de aspectos como la estructura y enfoques de la administración actual. Además, se tendrá un conocimiento general de las principales teorías de la administración, así como la teoría general de los sistemas y su aplicación a los emprendimientos.

Objetivo General:

- Ejecutar los principios de la administración y herramientas de innovación aplicables a los emprendimientos.

Objetivos Específicos

- Aplica principios de administración, según normativa vigente.

- Aplica diversas herramientas de innovación, según metodologías vigentes.
- Establece propósito, visión y valores del emprendimiento, según los objetivos definidos.

Competencia específica:

- Implementar modelo de negocios, según los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Contenido temático

- Elementos de la administración
- Planeación
- Organización
- Dirección
- Control

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	80 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	10 horas
Tareas	1 hora en promedio por tarea	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	80 horas de instrucción	20 horas de estudio independiente
Total de horas	100	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: Elementos de la administración	10 %
Semana 2	Tarea 2: Planeación en los emprendimientos	10 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20 %
Semana 3	Tarea 3: Estructura organizativa del emprendimiento	10 %
Semana 4	Mini proyecto: Dirección para los emprendimientos	10 %
Semana 5	Mini proyecto: Control para los emprendimientos	10%
	Examen Final: Unidades formativas 1 a la 5	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO III: FORMULACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO I

Número de horas: **60**

Para este módulo la persona estudiante la persona estudiante se enfocará en la determinación de la propuesta de valor del emprendimiento, así como el establecimiento del segmento de mercado al cual se dirigen los emprendimientos.

Objetivo general:

- Determinar la propuesta de valor y el segmento de mercado propios del emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Construye propuesta de valor del producto o servicio, según los requerimientos del emprendimiento y el mercado meta.
- Identifica segmento del mercado vinculado con el emprendimiento, según el modelo de negocio.

Competencia específica:

- Implementar modelo de negocios, según los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Contenidos temáticos:

- Propuesta de valor
- Segmento del mercado

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por exámenes	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de estudio independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: Propuesta de valor	10 %
	Tarea 2: Cliente, Sociedad y Medio Ambiente	10 %
Semana 2	Mini proyecto: Responsabilidad empresarial	20 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1	20 %
Semana 3	Tarea 3: Segmento de mercado	10%
	Examen final: Unidades formativas 1-2	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO IV: FORMULACIÓN DE EMPRENDIMIENTO II

Número de horas: 60

Con el desarrollo del módulo la persona estudiante conocerá en detalle los aspectos legales que son necesarios para la formalización de un emprendimiento de acuerdo con la normativa y realidad nacional. Además, se contemplan aspectos vinculados al tipo de financiamiento y la estructura de ventas propias de los emprendimientos.

Objetivo general:

- Establecer los requerimientos legales, de financiamiento y pitch del negocio necesarios para el emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Elabora documentación legal para la formalización del emprendimiento, según la legislación vigente.
- Prepara documentación de financiamiento para la formalización del emprendimiento, según la legislación vigente.
- Implementa discurso de venta (pitch de negocio) ante potenciales inversores, clientes, proveedores y entes financieros, según las características del producto o servicio.

Competencia específica:

- Implementar modelo de negocios, según los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Contenidos temáticos:

- Aspectos legales de formalización
- Tipos de financiamiento
- Estructura y discurso de venta

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por exámenes	2 horas
Mini-proyectos	5 horas en promedio por mini-proyectos	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de estudio independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Implicaciones del marco normativo en los emprendimientos	10 %
	Tarea 2: Aspectos legales de formalización	10%
Semana 2	Mini-Proyecto: Financiamiento de un emprendimiento	20%
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: Cómo debo presentar mi emprendimiento	10 %
	Examen final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30 %
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO V: PRINCIPIOS DE MERCADEO

Número de horas: 60

Durante el módulo, la persona estudiante tendrá la oportunidad de conocer, estudiar y establecer una serie de herramientas digitales de mercadeo, mismas que serán indispensables para la promoción y desarrollo de relaciones redituables con los clientes del emprendimiento.

Objetivo general:

- Establecer herramientas digitales para el desarrollo de actividades de mercadeo del emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Identifica herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales de comercialización y promoción, según el segmento del mercado del emprendimiento.

- Utiliza herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales de promoción del producto o servicio, según el segmento del mercado del emprendimiento y normativa vigente.
- Identifica buenas prácticas de ciberseguridad, según las necesidades del emprendimiento.

Competencia específica:

- Implementar estrategias de comercialización y promoción de los productos y servicios, mediante herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales, según los requerimientos del mercado.

Contenidos temáticos:

- Elementos del mercadeo
- Herramientas para el marketing
- Ciberseguridad

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de trabajo independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: Importancia del mercadeo	10 %
	Tarea 2: La mezcla del mercadeo	10%
Semana 2	Mini-Proyecto: Herramientas para el marketing	20 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: ciberseguridad en los emprendimientos	10 %
	Examen Final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO VI: ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Número de horas: 60

En este módulo, la persona estudiante podrá profundizar en aspectos como lo son la creación de nuevos espacios para comercializar el emprendimiento, valiéndose de las estrategias actuales del mercadeo.

Objetivo general:

- Determinar las acciones y mecanismos de comercialización necesarios para el emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Desarrolla acciones de comercialización de los productos o servicios, usando herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales, según los requerimientos del emprendimiento.
- Selecciona canales de distribución entre consumidor y vendedor, según las necesidades del emprendimiento.
- Realiza publicación y promoción de contenidos en diferentes medios o entornos, de acuerdo con la estrategia de negocios.
- Selecciona medios de pago, según requerimiento del emprendimiento y la estrategia de comercialización.

Competencia específica:

- Implementar estrategias de comercialización y promoción de los productos y servicios, mediante herramientas digitales, recursos tecnológicos y tradicionales, según los requerimientos del mercado.

Contenidos temáticos:

- Mercadeo en la actualidad
- Nuevos espacios
- Comercio electrónico

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas

Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de trabajo independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: Tendencias en la comercialización	10 %
	Tarea 2: El internet de las cosas	10%
Semana 2	Mini-Proyecto: Nuevos espacios del mercadeo	20 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: comercio electrónico ¿una ventaja competitiva?	10 %
	Examen Final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO VII: FUNDAMENTOS FINANCIERO CONTABLES

Número de horas: 120

Durante el desarrollo del módulo, se pretende que la persona estudiante tenga un acercamiento directo a la ejecución de actividades contables y financieras operativas que son propias del desarrollo y puesta en práctica de un emprendimiento.

Objetivo general:

- Ejecutar actividades operativas de contabilidad y finanzas, con base en los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Objetivos específicos:

- Aplica principios y fundamentos contables y financieros para la toma de decisiones y sostenibilidad del negocio, con base en los requerimientos del emprendimiento.
- Emplea herramientas y recursos tecnológicos para registro de actividades contables y financieras, según requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.
- Identifica marco legal regulatorio financiero-contable, según requerimientos del emprendimiento.
- Estima precio del producto o servicio, según especificaciones técnicas.
- Elabora plan de producción, según requerimientos del emprendimiento.

Competencia específica:

- Ejecutar actividades operativas de contabilidad y finanzas, con base en los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Contenidos temáticos:

- Fundamentos contables y financieros
- Fundamentos contables
- Producción y precio

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	100 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	10 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	100 horas de instrucción	20 horas de trabajo independiente
Total de horas	120	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: Importancia de la contabilidad y finanzas	10 %
Semana 2	Tarea 2: Planeación en los emprendimientos	10 %
Semana 3	Tarea 3: Estructura organizativa del emprendimiento	10 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1 y 2	20 %
Semana 4	Mini proyecto: clasificación de las cuentas	10 %
Semana 5	Mini proyecto: El ciclo contable	10%
Semana 6	Examen Final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO VIII: COMPRAS E INVENTARIOS I

Número de horas: **60**

Este módulo le permitirá a la persona estudiante conocer el proceso de compras que se lleva a cabo en un emprendimiento, así como los aspectos necesarios propios de la relación con proveedores y estrategias de negociación para formalizar el proceso de abastecimiento de recursos.

Objetivo general:

- Ejecutar las acciones requeridas para el adecuado proceso de compras y adquisición de insumos para el emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Planifica compras de insumos, según normativa, necesidades del emprendimiento y legislación vigente.
- Aplica políticas para la clasificación de proveedores, según requerimientos del emprendimiento.
- Aplica estrategias de negociación en la adquisición de insumos, según requerimientos del emprendimiento.

Competencia específica:

- Implementar técnicas y herramientas de planificación, control y seguimiento de compras, inventarios y distribución del producto o servicio, según necesidades del emprendimiento.

Contenidos temáticos:

- Introducción a las compras
- Proveedores y las compras
- Estrategias de negociación y compra

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de trabajo independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: ¿Qué comprar?	10 %
	Tarea 2: Aspectos éticos en las compras	10%
Semana 2	Mini-Proyecto: Registro y clasificación de los proveedores	20 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: Cotizaciones de bienes y servicios	10 %
	Examen Final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO IX: COMPRAS E INVENTARIOS II

Número de horas: 60

Efectuar de manera oportuna las tareas del proceso de compras que garanticen el adecuado abastecimiento, control y distribución de los insumos en el emprendimiento.

Objetivo general:

- Establecer herramientas digitales para el desarrollo de actividades de mercadeo del emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Elabora orden de compra, según requerimientos del emprendimiento y especificaciones técnicas de los insumos.
- Emplea herramientas para el control de inventarios, según requerimientos del emprendimiento.
- Aplica estrategias para la distribución de los productos, según requerimientos del emprendimiento.

Competencia específica:

- Implementar técnicas y herramientas de planificación, control y seguimiento de compras, inventarios y distribución del producto o servicio, según necesidades del emprendimiento.

Contenidos temáticos:

- Facturación y seguimiento de la compra
- Inventarios

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de trabajo independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: La facturación y el control en las compras	10 %
	Tarea 2: Informes de compras	10%
Semana 2	Mini-Proyecto: Elaboración de inventarios	20 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: Control de inventarios	10 %
	Examen Final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

MÓDULO X: MODELO DE NEGOCIO

Número de horas: 60

Una vez desarrollados los conocimientos propios de cada uno de los módulos anteriores, la persona estudiante contará con la capacidad para establecer el modelo de negocio propio de un emprendimiento, considerando los aspectos del micro y macroentorno del emprendimiento.

Objetivo general:

- Ejecutar las acciones requeridas para la construcción del modelo de negocios de un emprendimiento.

Objetivos específicos:

- Identifica los elementos propios de un modelo de negocios

- Construye modelo de negocio, según requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Competencia específica:

- Implementar modelo de negocios, según los requerimientos del emprendimiento y normativa vigente.

Contenidos temáticos:

- Elementos del microentorno
- Elementos del macroentorno
- Elaboración del modelo de negocio

Actividades académicas para el logro de los resultados de aprendizaje	# horas presenciales / virtuales u otros	# de horas trabajo del estudiante extraclase
Presentaciones por temas	45 horas en promedio por presentación y explicación de temas	---
Exámenes parciales	2 horas en promedio por examen	2 horas
Mini -proyectos	5 hora en promedio por mini proyecto	5 horas
Tareas	1 hora en promedio por tareas	3 horas
Exámenes finales	5 horas en promedio por evaluaciones finales	5 horas
	45 horas de instrucción	15 horas de trabajo independiente
Total de horas	60	

Evaluación

Semana	Criterios de Evaluación	Porcentaje
Semana 1	Tarea 1: El entorno inmediato del emprendimiento	10 %
	Tarea 2: Los Stakeholders del emprendimiento	10%
Semana 2	Mini-Proyecto: Aspectos del macroentorno	20 %
	Examen parcial: Unidades formativas 1-2	20%
Semana 3	Tarea 3: elementos del modelo de negocio	10 %
	Examen Final: Unidades formativas 1, 2 y 3	30%
Total		100%
Nota mínima de aprobación		80%

ANEXO B

DECLARACIÓN JURADA DE LA CONTRATACIÓN DE DOCENTES



CONSEJO NACIONAL DE RECTORES
OFICINA DE PLANIFICACIÓN DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

DC-04 Declaración Jurada

Versión 01

Aprobado por:
Fecha de implementación:

Copia N°. 01



DECLARACIÓN JURADA DE LA CONTRATACION DE DOCENTES

Yo José Manuel Núñez González, Cédula de identidad #1-0621-0119, estado civil casado, domicilio Cantón Oreamuno, Distrito San Rafael, Provincia Cartago, profesión Abogado, cargo Académico, Universidad Nacional. Declaro bajo juramento que en el diseño curricular alineado al Estándar de cualificación código 0413-29-04-1-01, nombre Gestión y desarrollo de emprendimientos.

Contará con las siguientes condiciones para la contratación de los docentes:

- 1- Las personas mediadoras se contratarán, según el perfil del docente establecido para cada curso o módulo en el formulario DC-03.
- 2- Con el propósito de velar por la calidad y sostenibilidad del programa de técnico, ningún docente podrá impartir más del 25% de las horas del programa de técnico.
- 3- Para ser docente en un programa de técnico se deberá poseer al menos el nivel académico de Bachillerato Universitario en un área afín a las temáticas de los cursos a impartir.

Se extiende la presente Declaración Jurada, como parte de los requisitos solicitados para la revisión curricular por parte de OPES-CONARE de los programas de Técnicos en las universidades estatales, alineados al Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación y Técnica Profesional (MNC-EFTP-CR), el día 21, es julio, año 2023.

JOSE MANUEL NUÑEZ GONZALEZ (FIRMA)
PERSONA FÍSICA, CPF-01-0621-0119.
Fecha declarada: 21/07/2023 01:58:49 PM
Esta es una representación gráfica únicamente,
verifique la validez de la firma.