



## **SYLLABUS PROYECTO EMPRESARIAL**

---

### **I. INFORMACIÓN GENERAL**

1.1 Carrera Profesional	:	Enfermería Técnica
1.2 Ciclo Académico	:	VI
1.3 Semestre Lectivo	:	2020-I
1.4 Carga Horaria Diaria	:	02 horas
1.5 Docente	:	Ingeniero Economista Licenciado en Administración

### **II. SUMILLA**

Un proyecto empresarial o plan de empresa consiste en un conjunto de acciones y actividades para la obtención de objetivo beneficioso para la empresa, generalmente para mejorar la calidad, productividad o rentabilidad de sus productos o servicios.

El análisis, la evaluación, la planificación y la organización de los proyectos de empresa son fases fundamentales para llevarlo a buen fin y conseguir un plan de empresa exitoso. Siendo la correcta formación de los profesionales responsables de proyecto un factor determinante en la mejora de las operaciones empresariales.

El proyecto empresarial es un importante diferenciador en las empresas, ya que es el que orienta la actividad productiva, financiera y mercantil empresarial. El proyecto empresarial determina la producción de los productos o la realización de servicios, además de las estrategias de venta y el cliente final al que se debe dirigir.

### **III. COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Los estudiantes al finalizar la asignatura estarán en condiciones de:

- Desarrollar con éxito un proyecto empresarial de calidad y competente que se ajuste a las necesidades empresariales de hoy en día.
- Analizar las etapas de desarrollo de los proyectos y adquirir destreza en el planning y la realización del proyecto de empresa rentable.

#### IV. CONTENIDO TEMÁTICO

<b>I UNIDAD DE FORMACION</b>		
<b>Competencia:</b> Comprender e interpretar los principios y herramientas administrativas en el contexto interno y externo de la organización.		
<b>Día</b>	<b>Fecha</b>	<b>Temario</b>
01		Definición de Proyecto Empresarial. Promotoria y la idea del negocio.
02		Características del Proyecto. Etapas básicas del Proyecto.
03		Estudio del producto o del servicio
04		Proceso productivo. Los Recursos Humanos
05		El estudio del Mercado. Análisis del Sector.
06		Macro localización y micro localización
07		Plan de Marketing. Política del producto. Política del precio.
08		Estudio de la Organización. Aspectos legales e impacto Ambiental. Estructura Organizacional de la Empresa.
09		<b>EXAMEN PARCIAL. RESOLUCION DEL EXAMEN</b>

<b>II UNIDAD DE FORMACION</b>		
<b>Competencia:</b> Realizar el Estudio y Diseño del producto y Aplicar las estrategias de ventas.		
<b>Día</b>	<b>Fecha</b>	<b>Temario</b>
10		Estructura Funcional de la Empresa.
11		Organigramas. Tipos de Organigramas.
12		Plan Económico – Financiero.
13		Presupuesto de Inversiones
14		Presupuesto de Tesorería.
15		Flujo de caja.
16		Cuentas de Resultado Provisional.
17		Balance de Situación provisional. Repaso y practica Calificada.
18		<b>EXAMEN FINAL. EXAMEN DE REZAGADOS. RESOLUCION DEL EXAMEN. ENTREGA DE PROMEDIO FINAL</b>

#### V. ESTRATEGIA METODOLOGICA

##### 5.1. Método

- Método científico, analítico y sintético.
- Método participativo (dinámica de grupos).
- Método Inductivo – Deductivo.

## 5.2. Estrategias

- Técnicas: Clase magistral, uso de diapositivas, manuales, talleres grupales, protocolos.
- Formas: Oral y Escrita
- Modo : Personal y Grupal

## VI. EVALUACION

**6.1 Calificación:** Toda calificación es en el sistema vigesimal (de 0 a 20); el calificativo mínimo es de TRECE (13) y la fracción 0.5 o más en cualquier nota o promedio siempre es a favor del estudiante, redondeando al número entero inmediato superior.

**6.2 EXAMEN DE REZAGADOS:** solo tendrán derecho al examen de rezagados los estudiantes que NO hayan rendido algún EXAMEN (PARCIAL o FINAL). El estudiante que **NO ASISTA A NINGUNO DE LOS DOS EXAMENES (PARCIAL Y FINAL)** NO podrá rendir el examen de rezagados y se le colocará en el registro oficial NSP

**6.3 El promedio de cada UNIDAD DE FORMACION se basa en los siguientes parámetros:**

- **A:** Actitud (Asistencia a clases, tardanzas, uso del uniforme, respeto a las normas institucionales, participación en el aula, presentación personal, etc.)
- **ED:** Evaluación diaria (orales o escritos)
- **EP:** Evaluación Parcial y Final
- **AP:** Aptitud (Desarrollo del alumno durante las prácticas, examen práctico, revisión Examen Práctico (aptitud).

$$\frac{A + ED + EP + AP}{4}$$

**6.4** El promedio final se obtiene:

$$\frac{\text{Promedio de I U.F.} + \text{Promedio de II U.F.}}{2}$$



## VII. BIBLIOGRAFÍA

### 7.1 Básica:

- Los Proyectos Empresariales en la M.A.R.
- Libro PDF de Proyectos Empresariales
- Empresarios Novatos

### 7.2 Complementaria:

- Libro PDF de Proyectos Empresariales



INSTITUTO  
FEDERICO VILLARREAL