



SYLLABUS PROYECTO EMPRESARIAL

I. INFORMACIÓN GENERAL

- 1.1 Carrera Profesional : Técnica en Farmacia
- 1.2 Ciclo Académico : VI
- 1.3 Semestre Lectivo : 2017-II
- 1.3 Carga Horaria Semanal : 2 horas
- 1.4 Equipo 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 COMPETENCIA DE ASIGNATURA

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

IV. CONTENIDO TEMÁTICO

I UNIDAD DE FORMACIÓN		
Competencia: En desarrollo de esta asignatura se propenderá porque a través de la cognitividad el estudiante esté en capacidad de comprender, e interpretar los principios y herramientas administrativas en el contexto interno y externo de la organización.		
DIA	FECHAS	TEMAS
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		Examen Parcial. Resolución del examen
II UNIDAD DE FORMACIÓN		
Competencia: Realizara el Estudio y Diseño del producto. Aplicara las estrategias de ventas.		
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		Evaluación Final. Examen rezagado. Resolución del examen. Entrega de promedios finales

V.- ESTRATEGIA METODOLÓGICA

5.1. Método

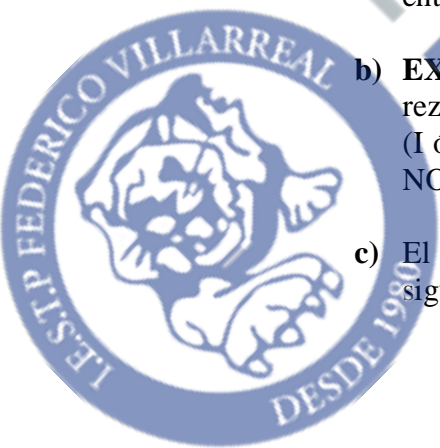
- Método científico, analítico y sintético.
- Método participativo (dinámica de grupos).
- Método Inductivo – Deductivo.

5.2. Estrategias

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

VI.- EVALUACIÓN

- a) 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 alumno (a), redondeando al número entero inmediato superior.
- b) **EXAMEN DE REZAGADOS:** solo tendrán derecho al examen de rezagados los alumnos que no hallan rendido algún EXAMEN PARCIAL (I ó II). El alumno que NO ASISTA A DOS EXAMENES PARCIALES NO podrá rendir examen de rezagados.
- c) 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 I y II.



- **AP:** Aptitud (Desarrollo del alumno durante las prácticas, examen práctico, revisión Examen Práctico (aptitud)).

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

d) 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

