



VICERRECTORADO ACADÉMICO

PROGRAMA DE ASIGNATURA

- SÍLABO -

1. DATOS INFORMATIVOS

MODALIDAD: PRESENCIAL	DEPARTAMENTO: CEAC		ÁREA DE CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR	
CARRERAS: INGENIERIA en Comercio Exterior y Negocios Internacionales	NOMBRES ASIGNATURA: DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS		PERÍODO ACADÉMICO: AGOSTO - DICIEMBRE 2013	
PRE-REQUISITOS: ESTRATEGIA COMPETITIVA	CÓDIGO: CADM 26078	NRC:	CRÉDITOS:	NIVEL: IX NIVEL
CO-REQUISITOS:	FECHA ELABORACIÓN: Agosto del 2013	SESIONES/SEMANA:		EJE DE FORMACIÓN PROFESIONAL
		TEÓRICAS: 3	LABORATORIOS: 1	
DOCENTE:				
<u>DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:</u> <p>El planteamiento de un proyecto o plan de negocios es una actividad que concierne a todos los profesionales que tienen las ganas de emprender una actividad económica, puesto que esta es una herramienta que les permite sistematizar de forma coherente un estudio que demuestre la viabilidad de mercado, técnica y financiera.</p> <p>En los actuales momentos con la ayuda de herramientas financieras, económicas, estadísticas, de investigación de mercados, tecnológicas, etc., aseguran una plena realización de los proyectos o planes de negocios, garantizando una rentabilidad que permita seleccionar la mejor alternativa de inversión.</p> <p>Diseñar un proyecto o plan de negocios constituye una serie de propuestas, perfectamente analizadas, de tal manera que una vez llevadas al terreno, la diferencia entre lo planteado y lo ejecutado sea mínima, fundamentalmente en cuanto al presupuesto, tiempo de ejecución, mercado y dentro del mismo, volúmenes de venta y precios.</p>				
<u>CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:</u>				
<u>OBJETIVOS EDUCACIONALS A CONTRIBUIR:</u>				
<u>GENERAL:</u> Generar una propuesta de actividad económica innovadora y creativa, fundamentada en una concepción técnica, práctica y profesional, ofreciendo alternativas de solución a los problemas que se plantea la sociedad de qué, cómo y cuánto producir, mediante la utilización de información de mercado, técnica y financiera reales, buscando el trabajo en grupo y la toma de decisiones mediante la aplicación de criterios profesionales.				
<u>ESPECÍFICO</u>				

2. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y FORMA DE EVALUACIÓN.

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Evidencia del aprendizaje	Forma de evaluación
	A Alta	B Media	C Baja		
Identificar, analizar y elaborar los principales elementos de mercado, con el fin de determinar la viabilidad del proyecto, específicamente, la demanda insatisfecha.	X			Resolución de casos específicos para determinar la existencia de demanda insatisfecha, aplicable a nuevos casos, suficiente para crear una unidad productiva.	
Determinar el tamaño, la localización y la ingeniería óptima del proyecto, con el fin de establecer la viabilidad del proyecto desde el punto de vista técnico, organizacional y ambiental.	X			Aplica el análisis del entorno de la empresa, el tamaño, la localización óptima, los aspectos organizacionales, las inversiones, la mitigación del impacto ambiental, los costos y gastos a fin de establecer los requerimientos técnicos necesarios para el proyecto.	
Construir y analizar los estados financieros proyectados, a fin de determinar la consistencia de la información, respecto de generación de utilidades, liquidez y estructura financiera.		X		Construye y analiza los estados financieros de la empresa seleccionada	
Calcular y analizar varios criterios de evaluación de proyectos, que permitan determinar la viabilidad del proyecto.	X			Determina la viabilidad del proyecto aplicando la TIR, VAN, PRRI, R B/C, Punto de equilibrio y análisis de sensibilidad.	

3. SISTEMA DE CONTENIDOS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

No.	UNIDADES DE CONTENIDOS	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
1	UNIDAD 1:	Resultados de Aprendizaje de la Unidad 1
	Contenidos: <ul style="list-style-type: none"> • 	
2	UNIDAD 2:	Resultados de Aprendizaje de la Unidad 2:
	Contenidos de estudio: <ul style="list-style-type: none"> • 	
3	UNIDAD 3:	Resultados de Aprendizaje de la Unidad 3:

	Contenidos de estudio:	Tarea 1:
--	------------------------	----------

4. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN.

(*Se puede expresar en puntaje o porcentaje de la nota final/20 puntos. No debe existir una diferencia mayor a 2 puntos entre cada forma de evaluación)

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	1er Parcial	2do Parcial	3er Parcial
Talleres o trabajos grupales en clase	30%		
Participación en clase- control de lecturas	40%		
Pruebas	30%		
Elaboración del estudio de mercado		100%	
Defensa del resultado final del aprendizaje y documento	0%		100%
Total:	100%	100%	100%

5. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

<i>(PROYECCIÓN DEL EMPLEO DE LAS TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE)</i>

6. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO: PRESENCIAL

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN	TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE

7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA/ TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Preparación y Evaluación de	Edilberto Meneses		2010	Español	Qualityprint Cia.

Proyectos					Ltda.
Emproject Regresiones	Edilberto Meneses		2012		

8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA (10 años o tomando excepciones)

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Evaluación de Proyectos	Gabriel Baca Urbina		2001	Español	McGraw-Hill
Preparación y Evaluación de Proyectos	Nassir Sapag Chain		2001	Español	McGraw-Hill
Evaluación Social de Proyectos	Ernesto Fontaine		1989	Español	Universidad de Chile.

9. LECTURAS PRINCIPALES:

TEMA	TEXTO	PÁGINA

10. ACUERDOS:

DEL DOCENTE compromete a la enseñanza y solucionar problemas o dudas de estudiantes en la asignatura.

DE LOS ESTUDIANTES: se comprometerá en la acotación de tareas y trabajos enviados por el docente.

Se comprometerá a ser puntual de tal manera que si llega atrasado 10 minutos será descontado 1 punto, si el estudiante llega atrasado 15 minutos será descontado 2 puntos.

En caso de faltas injustificadas se le descontara 5 puntos

En caso de faltas justificadas se le descontara 1 punto

ING. FABIAN GUAYASAMIN
DIRECTOR DE COMERCIO EXTERIOR
Y NEGOCIACION INTERNACIONAL