



Sílabo de Formulación y Evaluación de Proyectos

I. Datos generales

Código	AAUC 00205			
Carácter	Obligatorio			
Créditos	3			
Periodo académico	2019			
Prerrequisito	Economía I			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	2

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios específicos, es de naturaleza teórico práctica. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de formular y evaluar un proyecto de inversión.

La Asignatura contiene: Los aspectos teóricos en la formulación de proyectos, las etapas de un proyecto de inversión, su estructura, análisis de mercado, la determinación del tamaño, las decisiones de localización, la ingeniería del proyecto y los aspectos cuantitativos en la evaluación de un proyecto. Los instrumentos teóricos y prácticos necesarios para formular y evaluar adecuadamente un proyecto de inversión, la evaluación financiera, económica y social.

III. Competencia

Formula un proyecto de inversión de negocio con alto potencial comercial evaluándolo y validándolo mediante los estudios de mercado, técnico, legal, organizacional y económico.



IV. Organización de los aprendizajes

Unidad	Conocimientos	Procedimientos	Actitudes
I	<p>EL ESTUDIO DE PROYECTOS Y EL ENTORNO ECONÓMICO SOCIAL DE LAS DECISIONES DE INVERSIÓN EL ESTUDIO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN Definición. Niveles de estudio. Viabilidades. Fases del proyecto. Clasificación de los proyectos. Factores que contribuyen al éxito de un proyecto. Estrategia del proyecto.</p>	<p>Identifica aspectos del marco teórico de los proyectos de inversión en sus diversas dimensiones y características a través del estudio de casos reales. Describe y comprende la definición, niveles de estudio, viabilidades, fases y clasificación de los proyectos. Identifica los factores que contribuyen al éxito de un proyecto. Valora la importancia de definir estrategia del proyecto.</p>	<p>Asume una actitud emprendedora en todo el proceso del planteamiento del proyecto de inversión con responsabilidad y entusiasmo.</p> <p>Fomenta el trabajo en equipo para el desarrollo de la formulación y evaluación de proyecto.</p> <p>Demuestra puntualidad en el aula y en la entrega oportuna de sus avances</p>
	<p>EMPRENDEDURISMO Definición de emprendedor. Tipos de emprendedores. Tipos de emprendimientos. ¿Quiénes son los emprendedores? ¿Por qué es necesario el emprendimiento? Tendencias del emprendedurismo. Perfil del emprendedor continental. Diferencia entre emprendedor y empresario. Fuentes de aprendizaje de los emprendedores. La creatividad e innovación empresarial. La iniciativa empresarial. Desarrollo de ideas y oportunidades de emprendimiento.</p>	<p>Identifica y comprende la definición y características del emprendedor Reconoce y Comprende los tipos de emprendedores y emprendimientos. Conoce el perfil del emprendedor Continental. Investiga, compara y genera procesos empresariales con iniciativa y creatividad. Aplica lo aprendido en el curso generando a partir de sus ideas el inicio del desarrollo de su Proyecto de Inversión.</p>	
	<p>IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO La etapa de identificación del proyecto. Oportunidades de inversión. ¿Dónde invertir? Las megatendencias. Mapa de oportunidades y potencialidades regionales. Métodos y técnicas para generar ideas de negocios. Por actividad económica: servicios, comercio, productivo, por sectores económicos de la región. Estudio del entorno macroeconómico: Oportunidades y riesgos del entorno empresarial. Principales variables macroeconómicas: Crecimiento, PIB, inflación, devaluación, desempleo, riesgo país.</p>	<p>Describe la etapa de identificación del proyecto. Identifica las diferentes megatendencias del entorno local y nacional a través de la exploración e investigación en direcciones web, revistas, libros, entre otros. Analiza el entorno macroeconómico actual las oportunidades y riesgos desde las principales variables macroeconómicas: Crecimiento, PIB, inflación, devaluación, desempleo, riesgo país. Genera ideas y oportunidades de negocio para el desarrollo de su proyecto. Desarrolla las matrices para elegir oportunidades de negocio. Identifica y define una oportunidad de negocio para la formulación y evaluación de su proyecto de inversión.</p>	
	<p>FORMULACIÓN DEL PROYECTO INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO Denominación del proyecto, horizonte de evaluación (Razón social, nombre comercial y horizonte de evaluación). Actividad económica. Código CIIU, partida arancelaria. Ubicación. Definición del proyecto. Objetivos. Descripción del producto o servicio. Oportunidad del negocio. Estrategia.</p>	<p>Determina la información general del proyecto que formulará: Nombre, naturaleza, ubicación, idea de necesidad u oportunidad que atenderá, para iniciar la formulación del proyecto de inversión. Describe el producto principal y sub productos del proyecto de inversión mediante la identificación de sus principales características. Elabora la prueba piloto y tabulación de resultados</p>	
	<p>ESTUDIO DE MERCADO Conceptos básicos del estudio de mercado. Las herramientas del estudio de mercado. El flujo del estudio de</p>	<p>Describe los conceptos básicos del estudio de mercado. Analiza la importancia de la demanda dentro del estudio de mercado.</p>	



II	mercado. Descripción del producto principal y los subproductos. Análisis de la demanda. Segmentación de mercado. El universo del proyecto. El proceso de muestreo. La muestra estadística.	Describe el proceso de segmentación de mercado. Determina el universo del proyecto. Calcula, analiza e interpreta la muestra estadística.	de desarrollo de su proyecto de inversión. Demuestra responsabilidad en todas las labores designadas.
	La encuesta. Mercado potencial, mercado disponible y mercado objetivo. La demanda proyectada. Los competidores potenciales.	Elabora y aplica técnicas de información primaria a través de encuestas. Analiza la demanda del producto, segmentación, demanda potencia y demanda efectiva, preferencias del consumidor a través de técnicas de información primaria: Encuestas y/o Sondeos validadas estadísticamente. Determina la demanda proyectada de su proyecto.	
	Análisis de la oferta. Análisis Interno del proyecto (Fuerzas de Porter). Análisis del entorno (factores externos). Estructura de mercado: El monopolio, el oligopolio, la competencia perfecta, la competencia monopolística. La diferenciación del producto.	Analiza los factores internos del proyecto. Analiza los factores del entorno del proyecto. Identifica la estructura de mercado. Describe el sector productivo, los compradores potenciales, productos sustitutos, competencia, precios y fuerzas competitivas de Porter a través de técnicas administrativas y estadísticas.	
	El plan de marketing. Conceptos centrales del marketing, segmentación desde el marketing, La mezcla marketing: Las 4 Ps del marketing. Métodos de fijación de precios, la promoción y la publicidad. El diseño de la investigación. Investigación cualitativa y cuantitativa. Procesamiento de información. Pronóstico de la oferta y la demanda.	Formula un plan de marketing considerando la planeación estratégica, los componentes (necesidades, deseos, demanda, producto, valor - precio, intercambio, mercado) y el mix marketing (Producto, precio, promoción, plaza, cliente complacido, costo para el cliente, comunicación y convivencia) para incrementar el valor del producto. Aplica métodos de fijación de precios. Aplica estrategias de promoción y publicidad. Analiza la posibilidad de realizar investigación cualitativa y cuantitativa. Proyecta la oferta y la demanda de su proyecto.	
Evaluación parcial			
III	ESTUDIO TÉCNICO Tamaño del proyecto de inversión, proceso de producción, requerimientos de Materia prima directa (MPD) e indirecta (MPI), mano de obra directa (MOD) e indirecta (MOI), costos de fabricación directos (CDF) e indirectos (CIF), gastos administrativos (GA), gastos de venta (GV).	Determina el tamaño del proyecto de inversión a través de información cualitativa organizada en cuadros de requerimiento de: materia prima directa (MPD) e indirecta (MPI), mano de obra directa (MOD) e indirecta (MOI), costos de fabricación directos (CDF) e indirectos (CIF), gastos administrativos (GA), gastos de venta (GV), para poner en marcha el proyecto de inversión. Describe el proceso de producción a través de un flujograma.	Asume una actitud emprendedora en todo el proceso del planteamiento del proyecto de inversión con responsabilidad y entusiasmo.
	ESTUDIO TÉCNICO Inversiones, localización y matriz de impacto ambiental.	Elabora información primaria sobre las inversiones, localización para poner en marcha el proyecto de Inversión. Desarrolla la matriz de impacto ambiental.	
	ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL Estudio Legal. Las formas societarias. Clasificación de las empresas de acuerdo a la Ley de Sociedades. Las licencias. Afección tributaria. Proceso de constitución de la empresa.	Investiga y analiza las diferentes ventajas y desventajas de los tipos de sociedad comercial y los trámites legales necesarios a través del estudio de las diferentes alternativas legales existentes en el Perú.	



	Estudio organizacional. Pasos básicos para organizar. Puestos de trabajo. El organigrama funcional. Manual de organización y funciones. Reglamento de organización y funciones.	<p>Determina el régimen tributario y categoría del impuesto a la renta del proyecto de inversión para formalizar el proyecto de inversión.</p> <p>Propone una alternativa organizativa para su proyecto, considerando la división del trabajo, la especialización y jerarquía de la organización mediante el diseño de puestos de trabajo, plasmados en el organigrama.</p>	Fomenta el trabajo en equipo para el desarrollo de la formulación y evaluación de proyecto.
IV	<p>ESTUDIO ECONÓMICO.</p> <p>Proyección de costos y gastos. Pronóstico de ventas. Calculando el costo total y unitario de producción proyectado. Calculando la depreciación. Calculando la amortización.</p> <p>Inversión total, Activo tangible, Activo intangible, Capital de trabajo, el programa de inversiones, Financiamiento, las fuentes de ingresos del proyecto.</p>	<p>Calcula, analiza e interpreta el resultado de las siguientes variables económicas: Proyección de costos y gastos. Pronóstico de ventas. Calculando el costo total y unitario de producción proyectado. Calculando la depreciación. Calculando la amortización.</p> <p>Calcula, analiza e interpreta el resultado de las siguientes variables económico financieras: Inversión total, activo tangible, activo intangible, capital de trabajo, el programa de inversiones, financiamiento, las fuentes de ingresos del proyecto.</p>	Demuestra puntualidad en el aula y en la entrega oportuna de sus avances de desarrollo de su proyecto de inversión.
	<p>EVALUACIÓN DEL PROYECTO</p> <p>El flujo de caja. Valor residual del activo. La tasa de descuento, valor actual neto, tasa interna de retorno, periodo de recuperación del capital.</p>	<p>Calcula, analiza e interpreta el resultado de las siguientes variables económico financieras: El flujo de caja. Valor residual del activo. La tasa de descuento, valor actual neto, tasa interna de retorno, periodo de recuperación del capital.</p>	Demuestra responsabilidad en todas las labores designadas.
	Estados financieros proyectados. Balance general proyectado. Análisis costo – Volumen – Utilidad. Análisis del margen bruto. Análisis del margen neto.	<p>Calcula, analiza e interpreta el resultado de las siguientes variables económico financieras: Estados financieros proyectados. Balance general proyectado. Análisis costo – Volumen – Utilidad. Análisis del margen bruto. Análisis del margen neto.</p>	
	Análisis de riesgo. Análisis de sensibilidad. Análisis de escenario. Análisis de simulación. Árbol de decisiones.	<p>Calcula, analiza e interpreta el resultado de las siguientes variables: Riesgo, sensibilidad, escenarios, simulación y árbol de decisiones para el proyecto.</p>	
	<p>PRESENTACIÓN DEL PROYECTO FINAL</p> <p>Presentación y exposición de su proyecto de inversión concluido.</p>	<p>Formula y evalúa un proyecto de inversión de negocio con alto potencial comercial evaluándolo y validándolo mediante los estudios de mercado, técnico, organizacional y económico.</p>	
Evaluación final			



V. Estrategias metodológicas

La metodología activa se aplicará en el desarrollo de la asignatura. Las estrategias serán: Clases magistrales, estudio de casos, panel de debate y otros. Los materiales a utilizar serán el texto base, lecturas de casos de éxito y videos.

VI. Sistema de evaluación

Rubros	Instrumentos	Peso
Evaluación diagnóstica	Prueba objetiva	
Consolidado 1	Lista de cotejo. Prueba mixta. Rúbrica.	20%
Evaluación parcial	Prueba mixta	20%
Consolidado 2	Lista de cotejo. Prueba mixta. Rúbrica.	20%
Evaluación final	Rúbrica	40%
Evaluación sustitutoria (*)	No aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$

VII. Bibliografía

7.1 Básica

- Sapag Chain, N. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos* (5ª ed.). Editorial Mc Graw Hill.
- Probide (2000). *Manual para la formulación y evaluación de proyectos. De Inversión*. Probide. Biblioteca UCCI: R338.1 A81 2000.

7.2 Complementaria

- Lira Briceño, P. (2013). *Evaluación de proyectos de inversión*. Editorial, Universidad de Ciencias Aplicadas (1ª ed.).
- Foppiano Rabinovich, G. (2013). *Formulación y evaluación de proyectos*. Lima: Editorial ISIL.
- Beltrán, A. y Cueva, H. (2000). *Ejercicios de evaluación privada de proyectos*. CIUP. Biblioteca UCCI (338.1 B38 2000)
- Kafka Kiener, F. (2001). *Evaluación estratégica de proyectos de inversión*. CIUP. Biblioteca UCCI: (338.1 K15)
- MTPE/USAID/COPEME (2004). *Emprende empresa*. MTPE. Biblioteca UCCI: 658.1 B94 2004.



- MTPE/USAID/COPEME. Emprende Empresa. MTPE. 2004. Biblioteca UCCI: 658.1 B94 2007.

7.3 Recursos digitales

- Ministerio de Economía y Finanzas en: www.mef.gob.pe (consulta 16.01.17)
- Página de emprendedores en: www.soyentrepreneur.com. (consulta 16.01.17)
- Instituto Cuánto. Perú en Números en: www.cuanto.org.pe (consulta 16.01.17)
- Instituto Nacional de Estadística en: www.ine.gob.pe (consulta 16.01.17).
- <http://search.proquest.com/docview/334397418?accountid=146219>
- <http://search.proquest.com/docview/465650460?accountid=146219>

2019.