

Diseño Instruccional

Competencias

Programa

Evaluación

Sitio: [Salones Virtuales](#)

Curso: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS 01 02-2021

Libro: Diseño Instruccional

Imprimido por: IRVIN ADRIAN HERNANDEZ CAMPOS

Día: sábado, 18 de diciembre de 2021, 01:12

Tabla de contenidos

1. Generalidades y Descripción
2. Función, Competencia Laboral y Valor
3. Unidad de Aprendizaje 1: Formulación De Un Plan Personal
4. Unidad de Aprendizaje 2: Formulación de un Plan de Negocio
5. Unidad de Aprendizaje 3: Espíritu Emprendedor.
6. Sistema de evaluación
7. Fuentes de información

1. Generalidades y Descripción

FACULTAD DE INFORMÁTICA Y CIENCIAS APLICADAS

ESCUELA DE INFORMATICA

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

DISEÑO INSTRUCCIONAL

Generalidades.

Nombre de la asignatura	Formulación y Evaluación de Proyectos
No. de orden	43
Código	FEPS-T
Prerrequisito	Estándares de Programación
No. de horas por ciclo	90 horas
Horas teóricas semanales	1.5 hora
Horas prácticas semanales	2.5 horas
Duración del ciclo en semanas	18 semanas
Duración de la hora clase	180 minutos
Unidades valorativas	04 U.V.
Identificación del ciclo académico	X
Modalidad de entrega.	Presencial

Descripción de la asignatura:

Considerando el emprendimiento como una estrategia imperativa para apoyar el desarrollo personal de la juventud y de la competitividad de un país analizando los procesos globalizadores para enfrentar los cambios, especialmente las facilidades que proporcionan las tecnologías de información y comunicación; el propósito de la asignatura de *Formulación y evaluación de proyectos* es proveer a los estudiantes de *Ingeniería en sistemas y computación* es motivarlos, para que deseen convertirse en empleadores, en lugar de que continúen pensando únicamente en llegar a ser buenos empleados, a través de herramientas que le permitan convertir las necesidades y sus fortalezas en *ideas que se puedan convertir en negocios* a través de las facilidades que da la tecnología de la información, por medio de dos unidades de aprendizaje: La primera unidad de aprendizaje es el plan de negocio y métodos que permiten acelerar la gestación del negocio, analizando las opiniones de mercado para medir su viabilidad, diseñando y creando bienes o servicios para medir su factibilidad y proyectando los costos y los ingresos para medir su rentabilidad. La segunda unidad de aprendizaje se trata del espíritu emprender de los estudiantes, analizando sus características emprendedoras personales y planificando su desarrollo o mantenimiento. El método principal que se aplicará será la elaboración del proyecto por grupos de estudiantes, más la defensa de cada uno de los avances, además de dinámicas y análisis de casos de estudios; En la unidad dos se realizará una prueba o test para analizar su situación actual y un plan de acción para mejorarlas no solo para emprender un negocio sino también para aumentar la probabilidad de éxito en sus actividades profesionales y personales.

2. Función, Competencia Laboral y Valor

Función clave:

Facilitar el emprendimiento de empresas con base tecnológica.

Unidad de Competencia:

Formular proyectos de negocios, orientados a la creación de nuevas empresas de tecnología aprovechando las características emprendedoras personales de los estudiantes.

Elementos de competencias:

- Analizar ideas de negocio para tener plasmado: el producto, la empresa y el mercado potencial, entre otros elementos
- Realizar el plan estratégico para la definición de las directrices generales, los objetivos y sus respectivas estrategias
- Realizar el plan comercial (mercadeo y ventas) investigando los segmentos y preferencias del mercado
- Realizar plan de producción describiendo técnicamente del producto, empresa, procesos y costos
- Realizar el plan de organización definiendo y seleccionando del mejor talento humano
- Realizar plan financiero determinando la rentabilidad del proyecto
- Realizar el plan de contingencia definiendo las contramedidas para disminuir los riesgos
- Realizar plan de puesta en marcha definiendo los recursos necesarios para arrancar
- Identificar las características emprendedoras personales desarrollando y manteniendo cada una de ellas

Valores institucionales a desarrollar

Responsabilidad y compromiso agresivo (enérgico o competitivo)

3. Unidad de Aprendizaje 1: Formulación De Un Plan Personal

Competencia:

Formular proyectos de negocios, orientados a la creación de nuevas empresas de tecnología aprovechando las características emprendedoras personales de los estudiantes

Unidad de Aprendizaje 1: Formulación De Un Plan Personal

Responsabilidad y compromiso agresivo (enérgico o competitivo)

Habilidades (Elemento de competencia)	Conocimientos	Metodología	Criterios de evaluación	Tiempo estimado	No. de horas
				Semana	
Identificar la importancia de la asignatura, la visión y misión Utec, para su formación	Tener presente el objetivo de la asignatura, la visión y misión Utec, para aprovecharlas en su formación	Clase dialoga sobre la asignatura, su pararelación con la carrera. Visión, Misión y valores compartidos Utec		Semana 22	1.5
Definir su visión personal, objetivos y creencias limitantes, como proyecto de vida	Tareas que realizó un día normal	Procedimiento individual ¿qué quieren de su futuro y enfocar recursos	Define visión y creencias asertivamente.		1.5
	Sueños Trascendentales (Visión a 5 Años)		Define sus objetivos de sus áreas personales, medibles y acotados	Semana 22	1.5
	Objetivos y creencias limitantes por cada área personal		Participación activa comentando sus experiencias		1.5

4. Unidad de Aprendizaje 2: Formulación de un Plan de Negocio

Competencia:

Formular proyectos de negocios, orientados a la creación de nuevas empresas de tecnología aprovechando las características emprendedoras personales de los estudiantes

Unidad de Aprendizaje 2: Formulación de un Plan de Negocio

Responsabilidad y compromiso agresivo (enérgico o competitivo)

Habilidades (Elemento de competencia)	Conocimientos	Metodología	Criterios de evaluación	Teimpo estimado
				Semana No. de horas

Elemento C.: Analizar ideas de negocio para tener plasmado: el producto, la empresa y el mercado potencial, entre otros elementos

VACACIÓN DE AGOSTO DEL DOMINGO 01 AL DOMINGO 08 DE AGOSTO

Identificar oportunidades de negocio, fuentes e innovación.	Necesidades, fortalezas y tendencias tecnológicas	Clase dialogada sobre los componentes del plan de negocio y análisis de las ideas de negocio	Identifica oportunidades de negocios y sus fuentes, más que el promedio de estudiantes	Semana 22 0
Modelar y elige la mejor idea de negocios a partir de oportunidades.	Herramienta; Modelo de negocio	Identificar sus ideas en negocios que ayuden a muchas personas y que le generen ingresos	Modela la mejor idea que puede ser un negocio con potencial	2
Presentar la idea en poco tiempo y de manera atractiva	Discurso del Elevador (Elevator Pitch)	Proyecto empresarial nuevo o creado recientemente	Presenta sus ideas concisa y atractivamente	Semana 22 1.5

Elemento C.: Realizar el plan estratégico para la definición de las directrices generales, los objetivos y sus respectivas estrategias

Formular componentes del Plan estratégico	Visión, misión valores y objetivos	Visualizar el futuro y la misión a realizar	Formula visión, misión asertivamente.	1.5
		Caso de estudio: definir objetivo		
		Parcial y entrega del avance de proyecto		Semana 22 1.5
Describir la Matriz FODA y generación de estrategias	Análisis Interno	Anticiparse a todas las variables que impactaran a los objetivos	Formula objetivos empresariales medibles y acotados	1.5
Distinguir las variables FODA	Análisis micro-entorno	Clase dialogada		Semana 22 1.5
	Análisis macro-entorno	Caso de estudio: identificar variables FODA	Presenta la visión y misión empresarial concisa y atractivamente	
Generación de estrategias.	Generar y elegir estrategias			1.5
		Examen diferido		
			Distingue las variables FODA con más impacto a los objetivos	Semana 22 1.5

Elemento C.: Realizar el plan comercial (mercadeo y ventas) investigando los segmentos y preferencias del mercado

Formular los componentes del plan comercial.	Encuesta o entrevistar para adoptadores tempranos	Entender al consumidor es prioritario para elaborar productos	Formula al mercado potencial, muestra y método de investigación	1.5
DÍA DE LA INDEPENDENCIA				
Realizar Investigación de mercado	Interpretación y preparación de resultados	Clase dialogada del plan comercial	Realiza la cantidad de entrevistas o encuestas solicitadas	Semana 22 1.5
Recopilar características relevantes del consumidor y competidores	Fin de la historia de beneficios del producto	Investigación de campo	Recopila característica demográficas y de preferencias del consumidor	1.5
		Encuesta en línea	Recopila ventajas y debilidades de competidores	
		Proyecto empresarial	Formula los beneficios del producto, precio, plaza y publicidad.	
		Observación competidores y consumidores	Prepara informe de resultados de investigación	
		Parcial y entrega del avance de proyecto	Presenta la investigación de mercado acorde con los datos recabados	Semana 22 1.5
Formular la mezcla de mercadeo para los adoptadores tempranos			Elaborar la mezcla de mercadeo de acuerdo a los datos de la investigación	1.5

Elemento C.: Realizar plan de producción describiendo técnicamente del producto, empresa, procesos y costos

I+D+i	Herramienta SCAMPER	SCAMPER		Semana 22 1.5
				1.5
Describir técnicamente: producto, empresa, procesos y costos	Diseño técnico del producto, empresa	Poder transmitir a colaboradores las activadas críticas del negocio	Describe el producto, empresa, proceso y costos técnicamente	Semana 22 1.5
Idear el producto mínimo viable		Clase dialogada plan de producción		1.5
		Examen diferido		
Elaborar diagrama de proceso y costos.	Diagrama de proceso y costos	Proyecto empresarial	Idea un producto mínimo con características relevantes.	Semana 22 1.5
	Producto mínimo viable	Realización producto mínimo viable	Participa en la dinámica de grupo realizando la actividad y reflexionando	

Elemento C.: Practicar el uso de software para administrar proyectos obteniendo tiempos para dar seguimiento

	Modelo Maduración Integral	Realización de practicas		1.5
	Lista de tareas	Parcial y entrega del avance de proyecto		Semana 22 1.5

Practicar etapas de administración de proyectos	Administración de proyectos	Poder planear y controlar proyectos grandes de manera eficiente	Practica los ejercicios de Project con requisitos	1.5
	Asignación de tiempo y otros recursos		Semana 22	1.5
	Dar seguimiento al proyecto			

Elemento C.: Realizar el plan de organización definiendo y seleccionando del mejor talento humano

Organizar el talento humano de manera eficiente.	Recursos humanos disponible, aportes, funciones, organización	La organización es de vital importancia para el éxito de cualquier negocio	Ordena el talento humano eficientemente	1.5
		DIA DE DIFUNTOS		
Definir políticas en las etapas de la Administración de RRHH	Políticas de reclutamientos, selección y de capacitación	Clase dialogada plan organizacional Proyecto empresarial	Define las principales políticas de RRHH	Semana 22 1.5
		Examen diferido		
		Exposición estudiantes	Participa en la dinámica de grupo realizando la actividad y reflexionando	
		Dinámica grupal	Presenta la organización y sus políticas concisa y atractivamente	

Elemento C.: Realizar plan financiero determinando la rentabilidad del proyecto

Seleccionar las estrategias de rentabilidad y los estados financieros y ratios	Reducción de costos y generación de más fuentes de ingresos	Para dar un mayor flujo de efectivo hay que reducir costos y aumentar ingresos	Selecciona las estrategias aplicables a su proyecto	1.5
Escoger estrategias de rentabilidad	Elaboración de estados financieros y medición de ratios	Clases dialogadas plan financiero	Prepara los estados financieros con datos veraces.	Semana 22 1.5
Preparar los estados financieros para la evaluación de la rentabilidad		Procedimiento individual y grupal	Prepara los estados financieros con datos veraces.	1.5
		Proyecto empresarial		Semana 18 1.5
		Exposición de estudiantes	Presenta los puntos relevantes del proyecto	1.5

Elemento C.: Realizar el plan de contingencia definiendo las contramedidas para disminuir los riesgos

Analizar el riesgo de las amenazas de la empresa	Identificación y análisis de las amenazas con mayor riesgo	Prevención y anticipación de las amenazas	Analiza los principales riesgos Escoge sus contramedidas adecuadas	Semana 19 1.5
		Examen diferido		
Escoger las contramedidas.	Elección de contramedidas de seguridad que reduzcan esos riesgos.	Clase dialogada		

Proyecto empresarial

Exposición del estudiantes

Elemento C.: Realizar plan de puesta en marcha definiendo los recursos necesarios para arrancar

Identificar componentes de la Inversión iniciar para arrancar el emprendimiento	Identificación de los pasos y recursos necesarios para poner en marcha	Preparación para arrancar el negocio	Identifica los componentes básicos para arrancar	1.5
Programar tareas y recursos para arrancar el emprendimiento.		Dinámica	Programa tareas y recursos del arranque	
		Proyecto empresarial		
		Exposición del estudiantes		

5. Unidad de Aprendizaje 3: Espíritu Emprendedor.

Competencia:

Formular proyectos de negocios, orientados a la creación de nuevas empresas de tecnología aprovechando las características emprendedoras personales de los estudiantes

Unidad de Aprendizaje 3: Espíritu Emprendedor.

Responsabilidad y compromiso agresivo (enérgico o competitivo)

Habilidades (Elemento de competencia)	Conocimientos	Metodología	Criterios de evaluación	Tiempo Estimado	No. de horas
Elemento de C.: Fortalecer las características emprendedoras personales para mejorar continuamente en el área profesional					
Reconocer roles que generar fuentes de ingresos (Empleado, emprendedor, dueño de gran empresa e inversionista)	Roles que generan fuentes de ingresos	Adquisición de un panorama más amplio para su vida personal y profesional	Identifica que fortalezas mantener y que cosas debe mejorar para ser más exitoso en las actividades que emprenda	Semana 20	1.5
Identificar las Características emprendedoras personales actualmente	10 características emprendedoras personales (CEP)	Clase dialogada	Prepara un plan de acción		
Preparar un plan de acción		Test medir características emprendedoras personales	Soluciona el caso de estudio		1.5
Solucionar casos de estudio de emprendedores de éxito.		Realización de un plan de acción		Semana 21	1.5
		Resolución de caso de estudio			
		Parcial			
		Feria de Prototipos			1.5
		Último diferido		Semana 22	1.5

6. Sistema de evaluación

Registros de notas	Elementos de Competencia a evaluar	ACTIVIDADES a realizar	Ponderación de cada actividad	Fechas de realización
		Inscripción extraordinaria de asignaturas		10/ago
		Inicio de clases; martes		23/jul
PRIMERO	Analizar <i>ideas de negocio</i> para tener plasmado: el producto, la empresa y el mercado potencial, entre otros elementos Realizar el <i>plan estratégico</i> para la definición de las directrices generales, los objetivos y sus respectivas estrategias	ACTIVIDADES Procedimiento Individual (Objetivo Profesional) Discurso del elevador de Idea (de negocio) Caso de Estudio (Objetivo)	30%	31/jul 21/ago 21/ago
		AVANCE 1 DEL PROYECTO	40%	28/ago
		<u>PARCIAL ORDINARIO #1</u>	30%	28/ago
		Diferido 1		04/sep
SEGUNDO	Realizar el <i>plan comercial (mercadeo y ventas)</i> investigando los segmentos y preferencias del mercado	ACTIVIDADES: Caso de Estudio (FODA) Reporte individual (Variable FODA) Cuestionario encuesta	30%	04/sep 04/sep 18/sep
		AVANCE 2 DEL PROYECTO	40%	25/sep
		<u>PARCIAL ORDINARIO #2</u>	30%	25/sep
		Diferido 2		09/oct
TERCERO	Realizar <i>plan de producción</i> describiendo técnicamente del producto, empresa, procesos y costos Realizar el <i>plan de organización</i> definiendo y seleccionando del mejor talento humano	ACTIVIDADES Reporte Individual (SCAMPER) Reporte Individual (Diagrama de proceso) Cuestionario	30%	02/oct 16/oct 23/oct
		AVANCE 3 DEL PROYECTO	40%	23/oct
		<u>PARCIAL ORDINARIO #3</u>	30%	23/oct
		Diferido 3		06/nov

CUARTO	Realizar plan financiero determinando la rentabilidad del proyecto	ACTIVIDADES Ejercicios prácticos computacionales Cuestionario	30%	30/oct 13/nov
	Realizar el plan de contingencia definiendo las contramedidas para disminuir los riesgos			
	Realizar plan de puesta en marcha definiendo los recursos necesarios para arrancar	AVANCE 4 DEL PROYECTO	40%	20/nov
		<u>PARCIAL ORDINARIO #4</u>	30%	20/nov
		Diferido 4		27/nov
		FERIA	70%	08/dic
		<u>PARCIAL ORDINARIO #5</u>	30%	11/dic
		Diferido 5		18/dic

7. Fuentes de información

Fuentes de información y materiales de apoyo

Para consultar documentos, artículos, revistas científicas, libros y otros recursos en formato digital los estudiantes podrán hacer uso del portal virtual de la biblioteca al cual podrán acceder por medio del URL: <https://biblioteca.utec.edu.sv/web/>

Dueñas, R. M. (2010). Creación de empresas: Teoría y práctica. España: McGraw-Hill. 3 Ejemplares.

Rojas, S. A. (2012). De la idea a tu empresa. México: McGraw-Hill. 3 Ejemplares.

Ruíz, C. J. (2012). Manual para la creación de empresas: Guía de planes de negocio. Colombia: ECOE. 3 Ejemplares.