

### ASIGNATURA DE GESTIÓN DE PROYECTOS

<b>1. Competencias</b>	Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.
<b>2. Cuatrimestre</b>	Tercero
<b>3. Horas Teóricas</b>	36
<b>4. Horas Prácticas</b>	69
<b>5. Horas Totales</b>	105
<b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	7
<b>7. Objetivo de Aprendizaje</b>	El alumno desarrollará ideas de negocios a nivel perfil, haciendo uso de la metodología de formulación y evaluación de proyectos, para aprovechar oportunidades en el mercado y establecer su viabilidad.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
<b>I. Introducción a la formulación de proyectos</b>	5	2	7
<b>II. El estudio de mercado a nivel perfil</b>	6	15	21
<b>III. El estudio técnico a nivel perfil</b>	8	13	21
<b>IV. El estudio financiero a nivel perfil</b>	10	25	35
<b>V. La evaluación financiera a nivel perfil</b>	7	14	21
<b>Totales</b>	<b>36</b>	<b>69</b>	<b>105</b>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>I. Introducción a la formulación de proyectos</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	5
<b>3. Horas Prácticas</b>	2
<b>4. Horas Totales</b>	7
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno identificará los conceptos básicos de la formulación de proyectos, su ciclo de vida, etapas de desarrollo y niveles de profundidad de sus estudios para contextualizar la idea de negocios.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
-------	-------	-------------	-----

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Generalidades de los proyectos	<p>Definir el concepto de proyecto de inversión y la importancia de su elaboración.</p> <p>Identificar los conceptos y características de los proyectos privados y públicos.</p> <p>Describir la relación entre proyectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- independientes</li> <li>- dependientes:</li> <li>- complementarios</li> <li>- sustitutos</li> <li>- mutuamente excluyentes.</li> </ul> <p>Describir las etapas del ciclo de vida de los proyectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- generación o pre inversión</li> <li>- ejecución o inversión</li> <li>- operación</li> <li>- abandono o cierre del proyecto.</li> </ul>		<p>Ético</p> <p>Responsable</p> <p>Analítico</p> <p>Propositivo</p>
Etapas de la formulación de proyectos	<p>Describir las etapas de la formulación de proyectos o pre inversión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- estudio de mercado</li> <li>- estudio técnico</li> <li>- estudio organizacional</li> <li>- estudio financiero</li> <li>- evaluación financiera</li> </ul>		<p>Ético</p> <p>Responsable</p> <p>Analítico</p> <p>Propositivo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Niveles de profundidad de los estudios	Describir el concepto y las características de los niveles de profundidad de los estudios de un proyecto: - idea - perfil - prefactibilidad - factibilidad.	Comparar las actividades por realizar en función del nivel de profundidad de los estudios de un proyecto.	Puntual Crítico Analítico Proactivo Responsable Propositivo

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Elaborar un mapa mental que contenga: - concepto e importancia de proyecto de inversión - tipos de proyectos - ciclo de vida de los proyectos - relación entre proyectos - etapas de formulación de proyectos - niveles de profundidad de los estudios.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender el concepto e importancia de los proyectos de inversión.</li><li>2. Identificar los tipos de proyectos.</li><li>3. Comprender la relación entre proyectos y su ciclo de vida.</li><li>4. Identificar las etapas de formulación de proyectos.</li><li>5. Identificar los niveles de profundidad de los estudios y sus características.</li></ol>	Mapa mental  Lista de cotejo

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Realización de trabajo de investigación Discusión en grupo Lluvia de ideas	Materiales impresos Equipo multimedia Internet Biblioteca digital Pintarrón Proyector

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>II. El estudio de mercado a nivel perfil</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	6
<b>3. Horas Prácticas</b>	15
<b>4. Horas Totales</b>	21
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno formulará propuestas técnicas de ideas de negocio para determinar la factibilidad operativa del proyecto.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Definición del producto o servicio	<p>Describir la importancia de la definición del bien o servicio.</p> <p>Reconocer las características y propiedades del bien o servicio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nombre</li> <li>- marca</li> <li>- diseño</li> <li>- tamaño</li> <li>- color(es)</li> <li>- sabor(es)</li> <li>- textura</li> <li>- empaque</li> <li>- presentación</li> <li>- imagen.</li> </ul>	<p>Proponer bienes y servicios tomando en cuenta todas sus características y propiedades.</p>	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Análisis de la demanda	<p>Reconocer el proceso de investigación de mercados.</p> <p>Describir el proceso de caracterización de la demanda:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mercado objetivo</li> <li>- ubicación geográfica</li> <li>- nivel socioeconómico</li> <li>- género</li> <li>- rango de edad.</li> </ul>	Determinar la demanda potencial del bien o servicio.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p>
Análisis de la oferta	<p>Reconocer el proceso de análisis de la competencia.</p> <p>Describir el proceso de caracterización de la oferta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- competidores</li> <li>- presencia de mercado</li> <li>- calidad de los productos</li> <li>- precios</li> <li>- canales de distribución.</li> </ul>	Determinar la oferta del bien o servicio existente.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p>
Mezcla de mercadotecnia	<p>Reconocer la mezcla de mercadotecnia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Producto</li> <li>- Precio</li> <li>- Plaza</li> <li>- Promoción.</li> </ul>	Desarrollar una propuesta de mezcla de mercadotecnia para un bien o servicio.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de una idea de negocio, elabora un estudio de mercado que contenga: - descripción del bien o servicio - análisis de la demanda - análisis de la oferta - propuesta de mezcla de mercadotecnia	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender la importancia de la definición del bien o servicio.</li><li>2. Identificar las características del bien o servicio.</li><li>3. Analizar la oferta y demanda.</li><li>4. Identificar los elementos de la mezcla de mercadotecnia.</li><li>5. Establecer la factibilidad del mercado de la idea de negocios.</li></ol>	Proyecto Rúbrica

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Realización de trabajos de investigación Agregar aprendizaje basado en proyectos	Computadora Proyector Pintarrón Materiales impresos Internet

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>III. El estudio técnico a nivel perfil</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	8
<b>3. Horas Prácticas</b>	13
<b>4. Horas Totales</b>	21
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno formulará propuestas técnicas de ideas de negocio para determinar la factibilidad operativa del proyecto.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Tamaño y localización del proyecto	<p>Definir los factores que determinan la magnitud del proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tamaño del mercado</li> <li>- zona geográfica</li> <li>- capacidad financiera</li> <li>- tecnológicos</li> <li>- legales</li> <li>- disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos</li> <li>- organizacionales.</li> </ul> <p>Describir los factores y el proceso para la determinación de la localización del proyecto.</p>	Determinar el tamaño y localización óptima de proyectos.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Iniciativa Investigador Analítico Creativo Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Trabajo en equipo

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Ingeniería del proyecto	<p>Describir el proceso de diseño de distribución de planta.</p> <p>Describir el proceso de prestación del servicio.</p> <p>Describir el proceso de manejo de insumos.</p> <p>Comprender la importancia del estudio de impacto ambiental en los proyectos.</p>	Desarrollar una propuesta de ingeniería de proyectos.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p> <p>Capacidad de planeación</p> <p>Trabajo en equipo</p>
Infraestructura y equipo	<p>Identificar las características y capacidad de la infraestructura y equipo requerida en el proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- proveedor(es)</li> <li>- precio</li> <li>- capacidad instalada</li> <li>- infraestructura</li> </ul>	Realizar una propuesta de infraestructura y equipamiento.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p> <p>Capacidad de planeación</p> <p>Trabajo en equipo</p>
Análisis de proveedores	<p>Describir las necesidades de insumos y materiales del proyecto.</p> <p>Identificar el proceso de evaluación de proveedores.</p>	Seleccionar proveedores de insumos y materiales.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p> <p>Capacidad de planeación</p> <p>Trabajo en equipo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Estructura organizacional	<p>Reconocer los elementos de la filosofía organizacional.</p> <p>Reconocer los tipos de estructura organizacional.</p> <p>Explicar la metodología de descripción de puestos.</p>	Realizar una propuesta de estructura organizacional.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p> <p>Analítico</p> <p>Creativo</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p> <p>Capacidad de planeación</p> <p>Trabajo en equipo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de una idea de negocio, elabora un estudio técnico que contenga: - tamaño y localización - ingeniería del proyecto - infraestructura y equipo - justificación de proveedores - estructura organizacional	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Identificar los factores que determinan el tamaño y localización del proyecto.</li><li>2. Identificar el proceso de ingeniería de proyectos.</li><li>3. Comprender el proceso de evaluación de proveedores.</li><li>4. Identificar la metodología de descripción y perfil de puestos.</li><li>5. Presentar una propuesta técnica.</li></ol>	Proyecto Rúbrica

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Realización de trabajos de investigación Agregar aprendizaje basado en proyectos	Computadora Proyector Pintarrón Materiales impresos Internet Software especializado

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>IV. El estudio financiero a nivel perfil</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	10
<b>3. Horas Prácticas</b>	25
<b>4. Horas Totales</b>	35
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno formulará propuestas financieras de ideas de negocio para proyectar el comportamiento operativo de la idea de negocios.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Presupuesto de capital y fuentes de financiamiento	<p>Identificar la estructura del presupuesto de capital y su proceso de elaboración:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- inversión fija</li> <li>- inversión diferida</li> <li>- capital de trabajo</li> </ul> <p>Identificar las fuentes de financiamiento en proyectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- internas: capital</li> <li>- externas: públicas y privadas.</li> </ul>	Elaborar presupuestos de capital y de fuentes de financiamiento.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés
Presupuesto maestro	Reconocer la estructura del presupuesto maestro y su proceso de elaboración.	Elaborar presupuesto maestro.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Proyección de Estados Financieros	<p>Reconocer el proceso de elaboración de estados financieros.</p> <p>Describir el proceso de elaboración de los estados financieros proforma.</p>	Proyectar estados financieros para el horizonte propuesto.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés
Análisis de Estados Financieros	<p>Definir el concepto de análisis e interpretación de estados financieros.</p> <p>Describir los métodos de análisis de estados financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- verticales:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- porcentos integrales</li> <li>- razones financieras</li> <li>- punto de equilibrio</li> </ul> </li> <li>- horizontales:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- tendencias</li> <li>- aumentos y disminuciones.</li> </ul> </li> </ul>	Interpretar la situación financiera de los proyectos para su horizonte de planeación.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de una idea de negocio, elaborar un estudio financiero que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- presupuesto de capital</li> <li>- fuentes de financiamiento</li> <li>- presupuesto maestro</li> <li>- estados financieros proforma</li> <li>- análisis de estados financieros</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar la estructura del presupuesto de capital y las fuentes de financiamiento.</li> <li>2. Reconocer la estructura del presupuesto maestro.</li> <li>3. Comprender el proceso de elaboración de estados financieros proforma.</li> <li>4. Identificar los métodos de análisis de estados financieros.</li> <li>5. Realizar estudios financieros.</li> </ol>	<p>Proyecto</p> <p>Rúbrica</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Ejercicios prácticos Realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en proyectos	Equipo de cómputo Proyector Pintarrón Materiales impresos Internet Procesador de textos Hojas de cálculo

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>V. La evaluación financiera a nivel perfil</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	7
<b>3. Horas Prácticas</b>	14
<b>4. Horas Totales</b>	21
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno evaluará la rentabilidad de proyectos de negocios para determinar su viabilidad.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Valor del dinero en el tiempo	<p>Identificar el concepto del valor del dinero en el tiempo.</p> <p>Distinguir los conceptos de interés simple e interés compuesto y sus elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tasa</li> <li>- tiempo</li> <li>- valor presente o capital</li> <li>- valor futuro o monto</li> <li>- interés.</li> </ul> <p>Describir el proceso de cálculo de interés simple y compuesto.</p>	Calcular el valor del dinero en el tiempo.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Organizado</p> <p>Análítico</p> <p>Proactivo</p> <p>Objetivo</p> <p>Capacidad de planeación</p> <p>Manejo del estrés</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Tasa de rendimiento esperada mínima aceptable (TREMA)	<p>Explicar el concepto de tasa de rendimiento esperada mínima aceptable (TREMA).</p> <p>Describir los criterios para el establecimiento de la TREMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- índice inflacionario</li> <li>- tasas líderes</li> <li>- crecimiento del sector</li> </ul>	Establecer la TREMA.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés
Valor actual neto (VAN)	<p>Explicar el concepto de valor actual neto (VAN).</p> <p>Describir el proceso de cálculo del VAN y sus criterios de decisión.</p> <p>Explicar el procedimiento para calcular el periodo de recuperación de la inversión con flujos descontados.</p>	<p>Calcular el VAN.</p> <p>Estimar el periodo de recuperación de la inversión.</p>	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés
Tasa interna de retorno (TIR)	<p>Explicar el concepto de tasa interna de retorno (TIR).</p> <p>Describir el proceso de cálculo de la TIR y sus criterios de decisión.</p>	Calcular la TIR.	Responsable Honesto Disciplinado Ético Organizado Analítico Proactivo Objetivo Capacidad de planeación Manejo del estrés

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de una idea de negocios, elaborar un estudio de pre factibilidad financiera que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- TREMA</li> <li>- VAN</li> <li>- periodo de recuperación</li> <li>- TIR</li> <li>- conclusiones y recomendaciones</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender los conceptos de valor del dinero en el tiempo, interés simple y compuesto.</li> <li>2. Distinguir el concepto y proceso de determinación de la TREMA.</li> <li>3. Distinguir el concepto y proceso de cálculo del VAN y el periodo de recuperación.</li> <li>4. Distinguir el concepto y proceso de cálculo de la TIR.</li> <li>5. Realizar estudio de prefactibilidad financiera.</li> </ol>	<p>Proyecto</p> <p>Rúbrica</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Ejercicios prácticos Realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en proyectos	Equipo de cómputo Proyector Pintarrón Materiales impresos Internet Procesador de textos Hojas de cálculo

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

## GESTIÓN DE PROYECTOS

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Diagnosticar la situación de la empresa a través del uso de herramientas financieras, administrativas y de investigación, así como análisis de las áreas funcionales, para planificar el proceso de comercialización.</p>	<p>Elabora un diagnóstico de la empresa que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- filosofía organizacional</li> <li>- objetivos organizacionales</li> <li>- análisis financiero:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Método vertical                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- razones financieras</li> <li>- porcentos integrales</li> <li>- punto crítico</li> </ul> </li> <li>- Método horizontal                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- tendencias</li> <li>- variaciones porcentuales</li> <li>- capacidad instalada</li> <li>- posicionamiento en el mercado</li> <li>- análisis del producto</li> <li>- canales de distribución</li> <li>- competitividad de la fuerza de ventas</li> <li>- comportamiento de la cartera de clientes</li> <li>- percepción de los públicos</li> <li>- identifica fortalezas y debilidades.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
<p>Realizar investigaciones de mercados nacionales e internacionales mediante un análisis del entorno y el uso de métodos cuantitativos y cualitativos, para la toma de decisiones comerciales.</p>	<p>Presenta un informe de la investigación de mercados que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- resumen ejecutivo</li> <li>- planteamiento de la investigación (problema, objetivo, hipótesis, metodología de la investigación, propuesta técnica, instrumento para la recolección de información)</li> <li>- recolección y tratamiento de datos</li> <li>- análisis e Interpretación de resultados</li> <li>- conclusiones y recomendaciones</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Formular ideas de negocios nacionales e internacionales a través de la metodología de proyectos de negocios, para aprovechar las oportunidades detectadas.</p>	<p>Presenta un anteproyecto a nivel perfil que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Resumen ejecutivo</li> <li>Definición del bien o servicio</li> <li>Análisis de mercado</li> <li>Análisis técnico: <ul style="list-style-type: none"> <li>- organizacional</li> <li>- legal</li> <li>- producción</li> <li>- impacto ambiental</li> </ul> </li> <li>Análisis Financiero</li> <li>Análisis de prefactibilidad</li> <li>Conclusiones</li> </ul>
<p>Elaborar programas de ventas con base en pronósticos de ventas, y mediante el análisis de recursos y el diseño de estrategias, para lograr las metas comerciales.</p>	<p>Elabora un programa de ventas que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pronóstico</li> <li>- objetivos</li> <li>- metas</li> <li>- estrategias</li> <li>- presupuestos</li> <li>- calendarización de actividades</li> </ul>
<p>Supervisar procesos comerciales mediante herramientas de control e indicadores de desempeño, para establecer acciones de mejora y contribuir a la rentabilidad de la organización.</p>	<p>Elabora un reporte que incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tipo de supervisión</li> <li>- instrumentos de control</li> <li>- medición de indicadores del área de ventas</li> <li>- evaluación de la satisfacción del cliente</li> <li>- evaluación del desempeño de la fuerza de ventas</li> <li>- propuestas de mejora.</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# GESTIÓN DE PROYECTOS

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Título del Documento</b>	<b>Ciudad</b>	<b>País</b>	<b>Editorial</b>
Araujo Arévalo, David	(2012)	<i>Proyectos de Inversión</i>	Ciudad de México	México	Trillas ISBN: 9786071710772
Díaz Mata, Alfredo	(2013)	<i>Matemáticas Financieras</i>	Ciudad de México	México	Mc Graw-Hill Interamericana ISBN: 9786071509437
Izar Landeta, Juan Manuel	(2016)	<i>Gestión y Evaluación de Proyectos</i>	México	México	Cengage Learning ISBN: 9786075224596
Kotler, Philip	(2016)	<i>Dirección de Marketing</i>	Ciudad de México	México	Pearson ISBN: 9786073237000
Scott Besley, Eugene F. Brigham	(2016)	<i>Fundamentos de Administración Financiera</i>	México	México	Cengage Learning ISBN: 9786075225272

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	