



SÍLABO



CÓDIGO: 7A0315

ASIGNATURA: JUEGO DE NEGOCIOS

I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración Privada
1.3	Carrera Profesional	:	Administración de Empresas
1.4	Ciclo de estudios	:	X
1.5	Créditos	:	03
1.6	Duración	:	16 semanas
1.7	Horas semanales	:	04
	1.7.1 Horas de teoría	:	02
	1.7.2 Horas de práctica	:	02
1.8	Plan de estudios	:	2010
1.9	Inicio de clases	:	20 de agosto del 2018
1.10	Finalización de clases	:	08 de diciembre del 2018
1.11	Requisito	:	Mymes
1.12	Docentes	:	Dr. Juan Roberto Chávez Navarro
1.13	Semestre Académico	:	2018-II

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza teórico-práctica y tiene por propósito aplicar estrategias y herramientas de gestión orientando al estudiante a desarrollar habilidades e innovación en las empresas dentro del entorno globalizado. En la ejecución de la asignatura los alumnos, van a interactuar con juegos prácticos.

A través de simular la operación de una organización desde su creación, la toma de decisiones de acuerdo a un enfoque estratégico y competitivo en el mercado. Abarca las siguientes unidades de aprendizaje: Introducción a los negocios, Gestión de Operaciones y Calidad, Marketing Digital, Gestión Logística y de Gestión y Análisis Financiero.

III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Los estudiantes analizan, definen y comprenden el concepto general de juego de negocios y su relación con el entorno empresarial, asumiendo una posición reflexiva de la importancia de los nuevos modelos. Formula métodos de administración electrónica que faciliten el proceso de comercialización y distribución de productos en los mercados teniendo en cuenta los adelantos tecnológicos.

IV. CAPACIDADES

C1: Analiza la realidad simulada de negocios y su relación con la toma de decisiones.

C2: Analiza el mercado y el entorno de negocios.

C3: Analiza las áreas funcionales y los indicadores de gestión

C4: Analiza situaciones o contextos de decisión.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I
INTRODUCCION AL CURSO, FUNDAMENTOS DE LA TOMA DE DECISIONES
C1: Analiza la realidad simulada de negocios y su relación con la toma de decisiones.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 1 20-25 Agosto	Introducción al Curso. Tipos de simulación	Presentación del silabo. Argumenta la necesidad de las organizaciones de contar con información simulada de los negocios.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Muestra destreza en el reconocimiento de los tipos de realidad simulada.	04
Semana N° 2 27 Agosto - 01 Septiembre	La toma de decisiones. Modelos de decisión.	Realiza el análisis de la toma de decisiones.		Muestra destreza en el reconocimiento de los modelos de decisión.	04
Semana N° 3 03-08 Septiembre	Proceso de toma de decisiones.	Desarrolla el proceso de toma de decisiones.		Determina las fases que sigue el proceso de la toma de decisiones.	04
Semana N° 4 10-15 Septiembre	Cualidades personales para la toma de decisiones.	Identifica las cualidades personales para la toma de decisiones.		Muestra destreza en el reconocimiento de las cualidades personales en la toma de decisiones.	04

TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° I: Análisis del Impacto del Entorno en las Empresas.

**UNIDAD II
EL MERCADO Y EL ENTORNO DE NEGOCIOS**

C2: Analiza el mercado y el entorno de negocios.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 5 17-22 Septiembre	Las organizaciones, su entorno y adaptación.	Argumenta la necesidad de las organizaciones de contar con información de los mercados.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Determina la relaciona de adaptación de las organizaciones y su entorno.	04
Semana N° 6 24-29 Septiembre	La investigación de mercados. Clasificación de investigación de mercados. Las técnicas cualitativas y cuantitativas.	Argumenta el aporte de la investigación de mercados.		Muestra destreza en el reconocimiento de la clasificación y técnicas de la investigación de mercados.	04
Semana N° 7 01-06 Octubre	Planificación del trabajo de campo. Planificación del procesamiento de datos (Instrumentos). Análisis de los datos.	Propone un plan de recolección de datos.		Muestra destreza en el manejo del procesamiento y análisis de los datos.	04
Semana N° 8 08-13 Octubre	Presentación de los resultados y la toma de decisiones. Experiencias empresariales y de negocios.	Fundamenta la importancia de la información en la toma de decisiones.		Muestra destreza en el reconocimiento de la relación de los resultados y la toma de decisiones.	04

		Analiza y evalúa las variables de valor en las experiencias empresariales.			
EXAMEN PARCIAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° I y II					

UNIDAD III					
ÁREAS FUNCIONALES Y LOS INDICADORES DE GESTIÓN					
C3: Analiza las áreas funcionales y los indicadores de gestión.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 9 15-20 Octubre	Área de recursos humanos. Plan de recursos humanos y los indicadores.	Analiza y evalúa el plan de recursos humanos y sus indicadores.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Muestra destreza en el manejo del plan de recursos humanos e interpretación de los indicadores.	04
Semana N° 10 22-27 Octubre	Área de comercialización. Plan de comercialización y los indicadores.	Analiza y evalúa el plan de comercialización y sus indicadores.		Muestra destreza en el manejo del plan de comercialización e interpretación de los indicadores.	04
Semana N° 11 29 Octubre - 03 Noviembre	Área de producción. Plan de producción y los indicadores.	Analiza y evalúa el plan de producción y sus indicadores.		Muestra destreza en el manejo del plan de producción e interpretación de los indicadores.	04

Semana N° 12 05-10 Noviembre	Área de finanzas. Plan de finanzas y los indicadores. VAN, TIR, COK	Analiza y evalúa el plan de finanzas y sus indicadores.		Muestra destreza en el manejo del plan de finanzas e interpretación de los indicadores.	04
	TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° III: Casos de estudio.				

UNIDAD IV EVALUACIÓN Y TOMA DE DECISIONES					
C4: Analiza situaciones o contextos de decisión					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 13 12-17 Noviembre	Fases de la negociación. Factores de la negociación.	Analiza las fases y factores de la negociación.		Identifica las fases y los factores de negociación.	04
Semana N° 14 19-24 Noviembre	Manejo de la toma de decisiones sistémica. Elaboración de escenarios de negocios.	Desarrolla escenarios de negocios.		Muestra destreza en la elaboración de escenarios y su relación con la toma de decisiones.	04
Semana N° 15 26 Noviembre - 01 Diciembre	Evaluación de la viabilidad del plan estratégico. Plan de contingencia.	Analiza la viabilidad del plan estratégico y contingencias.		Muestra destreza en la evaluación de la viabilidad de un plan estratégico.	04

Semana N° 16

03-08 Diciembre.	Resultados y toma de decisiones. Informe de gerencia. Exposición de trabajos.	Analiza y evalúa la toma de decisiones.		Muestra destreza en el reconocimiento de los resultados y su relación con la toma de decisiones.	04
EXAMEN FINAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° III y IV					

VI. METODOLOGÍA

6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, memorización; elaboración de organizadores visuales, ensayos científicos, organizaciones grupales, mesas redondas, informes de laboratorio, lecturas y audición de libros digitales, búsqueda de información en bibliotecas digitales y físicas.

6.2 Estrategias centradas en la enseñanza

El docente se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad el proceso de construcción de conocimientos de sus estudiantes, así como la formación actitudinal del futuro profesional. Para ello utiliza estrategias de enseñanza novedosas centradas en: a) Estrategias convencionales: Lluvia de ideas, ilustraciones, clases prácticas, talleres, aprendizaje cooperativo, resolución de ejercicios y problemas; y b) Recursos visuales: organizadores visuales e infografías.

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Las nuevas tecnologías de información nos permiten una mejor comunicación entre los seres humanos y un mayor aprendizaje del mundo circundante. Para ello aplicaremos aquellos sitios web que facilitan el compartir información, la interoperabilidad, el diseño centrado en el usuario y la colaboración en la Word Wide Web. Aplicando el Web 2.0, plataformas virtuales, Google Drive, Google Classroom, Prezi, Cmap Tools y otros.

VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al **COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS** de esta Superior Casa de Estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: “Los exámenes y otras formas de evaluación se califican en escala vigesimal (de 1 a 20) en números enteros. La nota mínima aprobatoria es once (11). El medio punto (0.5) es a favor de estudiante”.

- Del mismo modo, en referido documento en su artículo 16°, señala: “Los exámenes escritos son calificados por los profesores responsables de la asignatura y entregados a los alumnos y las actas a la Dirección de Escuela Profesional, dentro de los plazos fijados”
- Asimismo, el artículo 36° menciona: “La asistencia de los alumnos a las clases es obligatoria, el control corresponde a los profesores de la asignatura. Si un alumno acumula el 30% de inasistencias injustificadas totales durante el dictado de una asignatura, queda inhabilitado para rendir el examen final y es desaprobado en la asignatura, sin derecho a rendir examen de aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al Director de Escuela”
- La evaluación de los estudiantes, se realizará de acuerdo a los siguientes criterios:

N°	CÓDIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN	PORCENTAJE
01	EP	EXAMEN PARCIAL	30%
02	EF	EXAMEN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
TOTAL			100%

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará en base a la siguiente manera:

$$NF = \frac{EP*30\%+EF*30\%+ TA*40\%}{100}$$

Criterios:

- EP = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- EF =De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- TA =Los trabajos académicos serán consignadas conforme al COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS de esta Superior Casa de Estudios, según el detalle siguiente:
 - a) Prácticas Calificadas.
 - b) Seminarios calificados.
 - c) Exposiciones.
 - d) Trabajos monográficos.
 - e) Investigaciones bibliográficas.
 - f) Otros que se crea conveniente de acuerdo a la naturaleza de la asignatura.

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

9.1 Bibliográficas:

1. Aguer, M. (2004). Decisiones de inversión en la empresa. Madrid: Pirámide.
2. Amaru Antonio César. (2008). Administración para emprendedores. México: Editorial Pearson Prentice Hall.
3. Dos, M. (2017). Investigación de Mercados. España: Díaz de Santos.
4. Castan, J. (2009). Fundamentos y aplicaciones de la gestión financiera de la empresa. (3ra. Ed.). Madrid: Pirámide.
5. Chiavenato I. (2002). Administración en los nuevos tiempos. Colombia: Editorial McGraw Hill. Bogotá.
6. Ferrell, O., Ferrell, L., Fraedrich, J. y Rosas, M. (2017). Ética en los negocios: Casos y toma de decisiones. (11va. Ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores.
7. García, G. (2016). Investigación comercial. (4ta.Ed.). Madrid: ESIC.
8. Gray, D., Brown, S. y Macanujo, J. (2012). Gamestorming. Barcelona: Ediciones Deusto.
9. Hinojosa Mora, M. E. (2008). Pensamiento Creativo. México: Editorial Trillas.
10. Lambretón, V. (2016). Costos para la toma de decisiones. México, D.F.: Pearson Educación.
11. Pérez, J., Jimeno, J. y Cerdá, E. (2013). Teoría de juegos. (2da. Ed.). Madrid: Garceta Grupo Editorial.
12. Prieto, J. (2013). Investigación de Mercados. (2da.Ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
13. Ross.S., Westerfield, R. y Jaffe, J. (2012). Finanzas corporativas. (9na. Ed.). México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
14. Soto, E., Shimon, D. y Oscar, J. (2005). Decisiones en ambientes de incertidumbre. Barcelona: Ediciones Deusto.

15. Vanderbeck, E. y Mitchell, M. (2017). Principios de contabilidad de costos. (17va. Ed.). México, D.F.: Cengage Learning,

9.2 Electrónicas:

1. Toma de decisiones y solución de problemas. Disponible en: <http://servicios.unileon.es/formacion-pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIONES-2014.pdf>
2. Universidad Politécnica de Valencia. Toma de decisiones en la empresa: proceso y clasificación. Disponible en: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/16502/TomaDecisiones.pdf>
3. Universidad Pontificia Bolivariana. El proceso de toma de decisiones como un espacio para el aprendizaje en las organizaciones. Revista Ciencias Estratégicas. Medellín, Colombia. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/1513/151320326003.pdf>
4. Universidad de Londres. Desarrollo del pensamiento creativo. Disponible en: http://www.astraph.com/udl/biblioteca/antologias/desarrollo_pensamiento_creativo.pdf
5. La ética de la ciencia y tecnología en al UNESCO. Disponible en: <http://unesdoc.unesco.org/images/0016/001600/160021s.pdf>
6. UNESCO. Hacia las sociedades del conocimiento. Disponible en: <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001419/141908s.pdf>
7. Escuela de Administración Pública de la Región de Murcia. Negociación. Disponible en: <file:///C:/Users/Toshiba%20Computers/Downloads/81651-07%20Negociacion.pdf>
8. Universidad de Guadalajara. Uso de simuladores como recurso digital para la transferencia de conocimiento. Guadalajara, México. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/688/68820841008.pdf>
9. Universidad Nacional de Jujuy. Teoría de Modelos y Simulación. Disponible en: https://www.econ.unicen.edu.ar/attachments/1051_TecnicasIISimulacion.pdf

Lima, 20 de agosto del 2018

.....
Juan Roberto Chávez Navarro
Código: 2015029
Correo: jchaveznavarro@gmail.com