



“Año del Dialogo y la Reconciliación Nacional”

**Asignatura: Defensa Nacional**

**CÓDIGO: 210161**



## I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración de Turismo y de Negocios Internacionales
1.3	Carrera Profesional	:	Administración de Turismo
1.4	Ciclo de Estudios	:	X Ciclo
1.5.	Créditos	:	03
1.6	Duración	:	17 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	:	14 de diciembre del 2018
1.11	Requisito	:	Ninguno
1.12	Docente	:	Teodelinda Hidalgo Puell
1.13	Semestre Académico	:	2018-I

## **II. SUMILLA**

Esta asignatura estudia el Marco Conceptual de la Sociedad y de las Organizaciones, la cultura, las necesidades humanas y e seguridad, el estado como organización, el tema de la seguridad y defensa nacional, normas legales, la división geopolítica y la defensade los sistemas democráticos, así mismo estudia el ambiente empresarial, el estudio de proceso de marketing y su relación con la defensa nacional.

## **III. COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Los estudiantes de administración analizan y comprenden el concepto general de defensa nacional, su desarrollo, doctrina y metodología en general, quedando capacitados para el planeamiento y el ejercicio de la defensa nacional en relación al ambiente de la empresa y a todas las actividades que desarrolla el marketing empresarial, elevando su actitud cívica hacia la patria, la defensa del productos peruano, del empresario y del consumidor.

## **IV. CAPACIDADES**

01. Analiza el marco conceptual de la sociedad y de la las organizaciones.
02. Analiza el significado y alcances de la seguridad y defensa nacional.
03. Analiza la relación del ambiente empresarial con la defensa nacional.
04. Argumenta la relación del marketing empresarial con la defensa nacional.

## V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

### UNIDAD I : LA SOCIEDAD Y LAS ORGANIZACIONES

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDO ACTITUDINALES	ACTIVIDADES, APRENDIZAJE Y EVALUACIÓN	HORAS
<b>SEMANA 1</b>	Concepto de sociedad – Sociedad y cultura – Concepto de Cultura – Normas Culturales – Las necesidades humanas y de seguridad	Considera la cultura como factor importante de la sociedad.	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.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 2</b>	Las organizaciones – Concepto – Objetivos – Importancia – Clases de Organizaciones – Ambiente Organizacional – Tipos de Ambiente.	Argumenta la importancia de las organizaciones como productora de bienes y servicios.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 3</b>	Perú en el mundo – Conocer las características del Perú en el entorno internacional. Análisis de posición que tiene en este entorno.	Analiza la posición que tiene el Perú en el ambiente internacional		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 4</b>	El estado como organización y con formación – Funciones y con formación del Estado – Nación y la persona humana.	Conoce los conceptos de estado y nación y los derechos de las personas.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>

**UNIDAD II : SEGURIDAD Y DEFENSA NACIONAL**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDO ACTITUDINALES</b>	<b>ACTIVIDADES, APRENDIZAJE Y EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
<b>SEMANA 5</b>	Concepto de seguridad y defensa nacional – La realidad nacional – El poder y la potencia nacional – Ministerio de Defensa.	Explica los conceptos de seguridad y defensa nacional	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.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 6</b>	Normas legales sobre seguridad y defensa nacional – Política de Estado para la seguridad y de Defensa Nacional	Analiza las normas legales sobre seguridad y defensa nacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 7</b>	La Defensa Nacional y la División Geopolítica para el desarrollo – Relación entre desarrollo y la Defensa Nacional	Argumenta la defensa nacional y la división geopolítica para el desarrollo.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 8</b>	La defensa de los sistemas democráticos – Problemática de la Defensa Nacional.	Argumenta la defensa los sistemas democráticos		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>EXAMEN PARCIAL</b>					

**UNIDAD III : AMBIENTE EMPRESARIAL Y DEFENSA NACIONAL**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDO ACTITUDINALES</b>	<b>ACTIVIDADES, APRENDIZAJE Y EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
<b>SEMANA 9</b>	Generación de Negocios – Factores para generar ideas de negocio – Generación de ideas de negocio y la defensa nacional.	Conoce los factores para generar ideas de 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.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 10</b>	La empresa – Concepto – Objetivos – Importancia – Funciones – Recursos – Tipos de Empresa – La realidad del empresario peruano y la defensa nacional.	Conoce el concepto de empresa, su importancia y sus elementos.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 11</b>	Los negocios en un ambiente globalizado – Ventaja absoluta – Ventaja Comparativa – Negocios en la sociedad digital.	Explica la idea de negocio en un ambiente globalizado y su relación con la defensa nacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 12</b>	El entorno empresarial – Dinámica de las empresas y la economía – El comercio ambulatorio y la competencia digital.	Analiza el entorno empresarial y la competencia, su relación con la defensa nacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>

**UNIDAD IV : EL MARKETING Y LA DEFENSA NACIONAL**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDO ACTITUDINALES</b>	<b>ACTIVIDADES, APRENDIZAJE Y EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
<b>SEMANA 13</b>	Concepto de marketing – Objetivos – Importancia – Tipos – Marketing y Defensa Nacional – El Mercado – El producto – El consumidor y la Defensa Nacional.	Conoce el concepto de marketing y su importancia en el ambiente empresarial.	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.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 14</b>	El precio – Distribución – Canales – Los Intermediarios – La promoción – Publicidad y propaganda y la Defensa Nacional.	Argumenta los componentes del marketing como factores importantes del proceso y su relación con la Defensa Nacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>04</b>
<b>SEMANA 15</b>	El marketing internacional – Mercados Internacionales – La Exportación e Importación de productos – La globalización – Tratados de Libre Comercio y la Defensa Nacional –Organismos Internacionales	Explica el marketing internacional y su relación con la Defensa Nacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	<b>08</b>
	<b>PRESENTACIÓN DE TRABAJOS</b>				
<b>SEMANA 16</b>	<b>EXAMEN FINAL</b>				<b>02</b>
<b>SEMANA 17</b>	<b>EXAMEN DE APLAZADOS – EXAMEN SUSTITUTORIOS</b>				<b>02</b>

## **VI. METODOLOGÍA**

### **6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje**

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

### **6.2 Estrategias centrales 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; 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 interoperatividad, el diseño centrado en el usuario y la colaboración en la World 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 Casa Superior de Estudios, en su Art. 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 el referido documento en su Art. 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 Art 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 aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al Director Escuela”.
- La Evaluación de los estudiantes, se realizará de acuerdo a los siguientes criterios:

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

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



## IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

### **Bibliográficas:**

- Constitución Política del Perú.
- Doctrina de Seguridad y Defensa Nacional – Secretaría de Defensa Civil.
- Planteamientos Doctrinarios y Metodológicos de la Defensa Nacional – CAEN
- Jaime Castro Contreras – Geopolítica.
- Libro Blanco para la Defensa Nacional.
- Normas Legales – Diario Peruano.
- Normas sobre tratados y Convenios Internacionales – CAN
- Bibliografías: Clausewitz – Sun TZu – Mao Tse Tung – CAEN.
- Comercio Internacional – Escuela Nacional de Aduana.
- Conferencia de Expositores CAEN.

**Criterios:**

- Se utilizará las Normas APA (Última Edición) Para las referencias bibliográficas y electrónicas.

Lima, ..... de julio del 2018.

.....

FIRMA

.....

FIRMA

.....  
NOMBRE DEL DIRECTOR DEL DPTO ACADÉMICO  
Código:.....  
Correo:.....

.....  
NOMBRE DEL DIRECTOR DEL DPTO ACADÉMICO  
Código:.....  
Correo:.....

*Fecha de recepción del Sílabo*