



SÍLABO

ASIGNATURA: MICROECONOMIA

CÓDIGO: 101302

I. DATOS GENERALES

1.1. Departamento Académico	Gestión Empresarial
1.2. Escuela Profesional	Administración Turismo y Negocios Internacionales
1.3. Programa de estudios	Administración de Turismo
1.4. Plan de estudios	2019
1.5. Ciclo de estudios	IV
1.6. Créditos	3
1.7. Requisito	Matemática Aplicada
1.8. Modalidad	Presencial
1.9. Semestre académico	2023-2
1.10. Duración	16 semanas
1.11. Horas semanales	1.11.1. Horas De Teoría: 2 Horas
	1.11.2. Horas De Práctica: 2 Horas
1.12. Horario	Lunes 11:20 am a 13:00 pm
	Martes 08:00 a 09:40 am
1.13. Inicio de clases	02 de octubre del 2023
1.14. Termino de clases	19 de enero del 2024
1.15 Docente coordinador	Mg. Carmen Rosa Ruete Gonzales cruete@unfv.edu.pe
1.16 Docente de la asignatura	Mg. Carmen Rosa Ruete Gonzales cruete@unfv.edu.pe

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios de especialidad, es teórico – práctica y tiene el propósito de análisis del comportamiento del consumidor, productor y los mercados.

Desarrolla las siguientes unidades aprendizaje: 1. Fundamentos de economía general. 2. Teoría del comportamiento del consumidor. 3. Teoría del comportamiento del productor. 4. Análisis del mercado.

La tarea académica exigida al estudiante es monografía del análisis microeconómico de una empresa o consumidores.

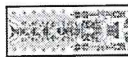
III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Aplicar las teorías y comportamiento de los productos, consumidores y el enfoque sistémico, entre otros, como estrategias generales para enfrentar los retos del mercado competidor y siempre estar a la vanguardia.



IV. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD 1: FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA GENERAL.					
<i>Logro de aprendizaje: Conoce y entiende el funcionamiento de la economía a nivel microeconómico y la teoría precios</i>					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
Nº01 2 – 6 oct	Marco general de la Economía de la Microeconomía	Define la microeconomía en el campo de la economía y distingue su concepto	Clases Presenciales y uso de herramientas digitales	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Prueba de entrada ✓ Exposición dialogada Solución de ejercicios
Nº02 9 – 13 oct	Demanda Identifica los factores determinantes de la demanda. Explica las causales del desplazamiento de la demanda	La ley de la demanda. Los factores determinantes de la demanda. Cambios en la demanda y en la cantidad demandada.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
Nº03 16 – 20 oct	Oferta Identifica los factores determinantes de la oferta. Explica las causales del desplazamiento de la oferta	La Ley de la oferta. Factores determinantes de la Oferta. Precio y cantidad de Equilibrio. Excedente del Productor y Excedente del Consumidor	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
Nº04 23 – 27 oct	Equilibrio de mercado. Elasticidades de la demanda y de la oferta.	Aplica la interacción de la oferta y la demanda para establecer el equilibrio de mercado. Calcula las elasticidades e interpreta el valor e importancia de las elasticidades de la demanda y la oferta.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos



UNIDAD 2: TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR					
<i>Logro de aprendizaje: Describe problemas de la actividad cotidiana de las personas y organizaciones, a partir de la interpretación de datos e informaciones relevantes generados por la realidad en aplicación de los procedimientos lógicos de inducción – deducción, matemáticos y de prospectiva.</i>					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
N°05 30 oct – 3 nov	Mercado: teoría de la demanda y oferta: conceptos, factores que afectan, representación, cambios en la demanda y en la oferta.	Comprende la competencia, capacidades, y contenidos. Normas de comportamiento. Identifica las variables de la oferta y la demanda y grafica las variaciones en las curvas, determinando el equilibrio del mercado.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
N°06 6 – 10 nov	Elasticidades: conceptos y tipos.	Calcula e interpreta el valor de las diferentes elasticidades en problemas y casos de negocios.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
N°07 13 – 17 nov	Teorías de la elección del consumidor; de la utilidad; de las preferencias reveladas; de las curvas de indiferencia: sus postulados	Elabora un cuadro comparativo de las principales teorías sobre el consumidor	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
N°08 20 -24 nov	Las variaciones de las rectas de balance. El equilibrio del consumidor: la optimización del consumidor. El efecto precio, el efecto ingreso y el efecto total.	Soluciona ejercicios prácticos, aplica el efecto de las variaciones de precios e ingresos.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
EVALUACIÓN PARCIAL (UNIDAD N°1 -2)					

UNIDAD 3: TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTOR

Logro de aprendizaje: Examina en detalle situaciones problema, las relaciones causales que las hacen posible, dimensionándolas mediante el manejo de variables, procesos y herramientas metodológicas aplicables.

SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
Nº09 27 set – 01 dic	La producción con un factor variable: el proceso productivo, eficiencia económica, factores fijos y variables, nivel y capacidad de producción. La productividad total, media y marginal. La ley de la productividad marginal decreciente.	Identifica los factores fijos y los factores variables, diferenciándolos. Desarrolla las zonas y etapas de producción; los rendimientos a escala, nivel óptimo con el uso del factor variable; la elasticidad-producto.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
Nº10 4 – 8 dic	La producción con factores variables: La función de producción. La sustitución de factores: la Isocuanta (concepto, - características, la TMST, zonas de producción); la restricción presupuestaria.	Elabora resúmenes, gráficos y argumenta conclusiones.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
Nº11 11 – 15 dic	El equilibrio del productor, determinación de la cantidad óptima de factores.	Analiza y determina el equilibrio del productor gráfica y matemáticamente.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos
Nº12 18 – 22 dic	Los costos de producción: concepto, costos explícitos e implícitos, costos totales, costos unitarios. Costo medio y costo marginal a largo plazo.	Identifica, analiza y realiza cálculos y gráficos de costos totales y costos unitarios.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos



UNIDAD 4: ANÁLISIS DEL MERCADO						
<i>Logro de aprendizaje: Los diferentes modelos de mercado que existen, comprendiendo el rol y los efectos de valoración económica en las unidades productivas del país.</i>						
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje	
Nº13 25 – 29 dic	Mercado de La competencia perfecta.	Formaliza y expresa con propiedad el concepto de competencia perfecta.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos	
Nº14 1 ene – 5 ene	Mercado de la competencia imperfecta: El Monopolio	Reconoce y soluciona problemas de monopolio.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos	
Nº15 8 – 12 ene	Mercado de la competencia imperfecta: El Oligopolio	Reconoce y soluciona problemas de oligopolio.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos	
Nº16 15 – 19 ene	El modelo de competencia monopolística	Reconoce y soluciona problemas de competencia monopolística.	Exposición Interactiva	Presencial (2HT) Presencial (2HP)	✓ Exposición dialogada ✓ Solución de ejercicios y casos	
EVALUACIÓN FINAL (UNIDAD N°3 -4)						



V. METODOLOGÍA

5.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, 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.

5.2 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.

5.3 Línea de investigación según Programa de Estudios

En el presente curso se pondrá principal foco a la investigación en el desarrollo y la Gestión empresarial e Inclusión Social.

5.4 Acciones vinculadas al Aprendizaje en Servicio-AeS(RSU)

Al estudiante se le dejara trabajos para que hagan énfasis en el desarrollo empresarial o a su vez Inclusión social, para que de acuerdo con las pautas impartidas en clase pueden a realizar y efectuar los correctos análisis de la materia.

5.5 Comunidades de conocimiento (Por favor pregunta)

Al docente que ponga énfasis en el desarrollo de la comunidad basándonos en la materia impartida a los alumnos, para así demostrar la investigación.

VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al Compendio de Normas Académicas de esta Casa Superior 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 del estudiante”.



- Del mismo modo, el 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	EVALUACIÓN PARCIAL	30%
02	EF	EVALUACIÓN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
TOTAL			100%

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará de acuerdo con la siguiente manera:

$$NF = EP * 30 \% + EF * 30\% + TA * 40\%$$

VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1 Básica

- Fernández Baca, Jorge. (2000). Microeconomía. Lima: CIUP
- Krugman, P, Robin Wells. (2013). Microeconomía. 2da. Edición, reverte Editorial
- Méndez, José. (2002). Economía y Empresa. México: McGraw Hill.
- Mankiw, M. (2004). Principios de Economía (3ra. ED.). Madrid: McGraw Hill.
- Nicholson, W. (2006). Teoría Microeconómica. 9na Edición, México, Thompson.
- Parkin, Michael. (2010) Microeconomía. 9na Edición. Madrid: McGraw Hill.

7.2 Complementaria

- Paz, A. (2002). Enfoques microeconómicos sobre expansión de empresas. Aportes y Limitaciones. Boletín Económico de ICE Nro. 2732, págs. 37 – 44. Recuperado de:
https://www.researchgate.net/publication/28120829_Los_enfoques_microeconomicos_sobre_la_expansion_de_las_empresas_transnacionales



7.3 Electrónica

- https://dued.uap.edu.pe/biblioteca_virtual.htm
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Microeconom%C3%ADa>
- <http://www.aulafacil.com/Microeconomia/Lecciones/Temario.htm>
- <http://www.eumed.net/coursecon/manual.htm>
- <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/104/10401704.pdf> 7.
- <http://www.auladeeconomia.com/micro-material3.htm>
- <http://www.econlink.com.ar/>
- www.bcrp.gob.pe (Banco Central de Reserva DEL Perú)
- www.gestion.org.pe (Diario Especialista de Gestión Económica).
- <https://economipedia.com/definiciones/microeconomia.html>

Lima, 02 de octubre de 2023



Dr. Carlos Tello Malpartida
Director del Departamento Académico
Código: 86304
Correo electrónico: ctello@unfv.edu.pe

Carmen Rosa Ruete Gonzales
Docente
Código: EP0421
Correo electrónico: cruete@unfv.edu.pe