



**UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA
(UNTECS)**

SÍLABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura	: Administración Estratégica
2. Carácter	: Obligatorio
3. Carrera Profesional	: Administración de Empresas
4. Código	: AD0504
5. Semestre Académico	: 2009 -II
6. Ciclo Académico	: Sexto
7. Horas de Clase	: 05 (teoría 3, practica 2)
8. Créditos	: 04
9. Pre-Requisito	: Administración II

II SUMILLA

La asignatura es de carácter teórico-practico, propone que el alumno conozca un enfoque sistémico para decidir la forma en que la empresa realizara sus negocios, en forma eficaz y competitiva, conocerá el proceso por medio del cual los gerentes formulan estrategias para el logro de objetivos en el mediano y largo plazo, la Administración Estratégica tiene como fin primordial formular las estrategias mas adecuadas para lograr ventajas competitivas sostenibles en el tiempo que permitan posicionar los productos y servicios en un mercado competitivo.

El curso Contiene cuatro unidades didácticas con sus respectivas temáticas, y se pondrá énfasis en los procesos de identificación de la Visión, Misión y estrategias de Gestión, en el logro de obtener ventajas competitivas a través de estrategias y el conocimiento de la competencia en un entorno globalizado y se analizara los objetivos de un negocio las alternativas de estrategias competitivas y casos de estrategias especificas para diferentes entornos.

III COMPETENCIA

La asignatura tiene como competencia general: Elaborar y desarrollar un Plan estratégico de negocios utilizando herramientas y técnicas para efectuar el análisis interno como externo orientado en una Dirección estratégica moderna acorde con el perfil Profesional del Administrador de Empresas. El Plan se basa en diagnósticos, estudios situacionales, trabajo de campo en las organizaciones empresariales,

IV PROGRAMACION TEMATICA

UNIDAD TEMATICA	DENOMINACION	HORAS
I	Planificación Estratégica	20
II	Proceso Integral para elaborar planes estratégicos.	20
	EXAMEN PARCIAL	03
III	Análisis estratégico y clasificación de las estrategias.	15
IV	Planes de negocios estratégicos	25
	EXAMEN FINAL	02
	TOTAL DE HORAS	85

PROGRAMACION POR UNIDADES TEMATICAS DE APRENDIZAJE

UNIDAD I

PLANIFICACION ESTRATEGICA

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Comprender la importancia de la asignatura para el desempeño profesional

Relaciona el propósito y la naturaleza de la planeación estratégica con sentido crítico y competitivo

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
01	Presentación del Curso: - conferencia dialogada Marco histórico y teórico sobre Administración estratégica.	Reflexiona y toma conocimiento del rol y funciones de la gestión Administrativa a través de la historia	Exposición temática. Uso de la tecnología informática
02	Concepto de estrategia Definición de Gerencia Estratégica. Beneficios de la Gerencia Estratégica Proceso de la Administración Estratégica.	Identifica y prioriza razones que llevan a las empresas a tener el éxito	Elabora un mapa conceptual de lo que es la Estrategia.
03	El pensamiento estratégico. Etapas en la solución de problemas Estratégicos. Planeación y turbulencia.	Practica ejercicios individual y grupal "sobrevivencia".	Valora la importancia de la estrategia .
04	Posicionamiento de la empresa en el mercado:	Conoce y aplica adecuadamente la estrategia competitiva	Comparte sus ideas con sus compañeros y respeta las opiniones divergentes

UNIDAD II

PROCESO INTEGRAL PARA ELABORAR PLANES ESTRATÉGICOS

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Conoce y aplica adecuadamente el proceso integral para la elaboración de planes estratégicos

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
05	El planeamiento estratégico frente al planeamiento tradicional.	Utiliza cuadros comparativos y establece la diferencia del plan estratégico frente al tradicional	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos
06	Proceso de la Planeación Estratégica.	Lograr que los alumnos entiendan qué significa realmente el proceso de planeación.	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos
07	Estrategia Empresarial	Lograr que los alumnos qué significa realmente el concepto de estrategia empresarial	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos
08	El valor del cliente durante su ciclo de vida	Lograr que los alumnos se familiaricen con los instrumentos de gestión e n la Administración Publica.	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos
09	EVALUACION PARCIAL		

UNIDAD III

ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y CLASIFICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS.

COMPETENCIA

Reconocer y aplicar el método científico en el diseño y desarrollo de estudios de racionalización.

Adquiere destreza y práctica en el uso de de las técnicas empleados en un proceso de racionalización.

Responsabilidad y capacidad para trabajar en equipo en el desarrollo de las actividades y tareas de la unidad.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
10	Resumen del Análisis Estratégico. Diseño de Matrices: Matriz de Evaluación de Factores Externos Matriz de Incidencia	Construye matrices de manera individual, en base a un modelo presentado por el docente	Diferencia y valora los diferentes tipos de matrices
11	Matriz de Evaluación de Factores Internos Matriz FODA	Construye matrices de manera individual, en base a un modelo presentado por el docente	Demostrar responsabilidad y capacidad para trabajar en equipo en el desarrollo de las actividades y tareas de la unidad
12	Implementación de las Estrategias. Ejecución efectiva de las estrategias.	Investiga y expone en forma grupal	Distingue el impacto de implementar las estrategias
13	Liderazgo para el éxito de la estrategia Coaching: Principios Básicos y Fases.	Desarrolla su capacidad de liderazgo en ejercicios prácticos y vivenciales	Valora la importancia del liderazgo para la aplicación exitosa de las estrategias

UNIDAD IV

PLANES DE NEGOCIOS ESTRATEGICOS

COMPETENCIA

Elaborar y desarrollar Planes estratégicos de negocios, basados en ideas de negocio, estudios situacionales y trabajo de campo

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
14	Presentación de modelos de planes estratégicos de negocios	Simplificación del trabajo. Concepto. Enfoque. Ventajas. Fases para la implementación de un plan de negocio Aplicación practica	Exposición y sustentación de los trabajos de investigación,
15	Presentación de modelos de Planes estratégicos de negocios	Simplificación del trabajo. Concepto. Enfoque. Ventajas. Fases para la implementación de un Plan de negocio Aplicación práctica	Exposición y sustentación de los trabajos de investigación
16	EVALUACION FINAL		
17	EXAMEN SUSTITUTORIO		

V. METODOLOGÍA

5.1 METODOS

Se empleará un método interactivo mediante dictados, comentarios prácticas y ejercicios para analizar y definir, orientado a la exposición-diálogo, análisis-síntesis e inducción, así como las respectivas técnicas de tutoría y psicopedagogía.

5.2 PROCEDIMIENTOS

Se implementarán los procedimientos que a continuación se detallan:

CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTIVIDAD
Formación y definición de conceptos. Estudio participativo. Elaboración de mapas conceptuales.	Exposición, análisis y definición, estudio en equipo, talleres, dinámicas grupales, método de casos, juego de roles.	Reflexión y valoración de los temas de estudio. Identificación y solución de casos. Críticas y propuestas.

5.3 TECNICAS

Sobre la base de la permanente participación e ínter actuación del alumno en clase, se emplearán entre otras técnicas: la clase magistral, el método de casos, los juegos de roles, el debate, el panel de discusión, la lluvia de ideas, los grupos de trabajo y análisis, los talleres grupales y las dinámicas grupales.

VI. RECURSOS

Se emplearán entre otros recursos: el sílabo, separatas, textos universitarios, plumones, equipo de multimedia y útiles de clase (Docente); lecturas, separatas, fichas, material de exposición, Internet, CD-ROM, USB y cuaderno de apuntes (alumno).

VII. EVALUACIÓN

I. EVALUACIÓN

a) Cursos que tienen Teoría, Práctica y Otros

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Examen Parcial 25% (EP) Examen Final 25% (EF)	Práctica 25%	- Asistencia y participación en clase - Seminarios - Control de lectura - Interés y dedicación - Trabajo encargado 25%

$$PF = \frac{25(EP)+25(EF)+25(P)+25(O)}{100}$$

VIII BIBLIOGRAFÍA

- 8.1 GOODSTEIN Leonard y NOLAN Timothy, "**Planeación estratégica aplicada**", Editorial Mc Graw Hill, Colombia, 1998
- 8.2 FRED David, "**Administración estratégica**", Editorial Prentice Hall, México 1997.
- 8.3 HITT Michael A., IRELAND R. Duane, y HOSKISSON Robert E., "**Administración Estratégica**", Edit. International Thomson Editores, Tercera Edición, México 1999.
- 8.4 ETCHEVARNE Carlos: "**Calidad gerencial**". Editorial Macci, Argentina 1992.
- 8.5 SALLENAVE Jean Paul: "**La gerencia integral**". Editorial Norma, Colombia 1994.
- 8.6 DRUCKER Peter: "**Gerencia para el futuro**". Editorial Norma, Colombia 1995.
- 8.7 PORTER, Michael. "**Estrategia competitiva**". Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. México, 1982.
- 8.8 PORTER, Michael. "**Ventaja competitiva**". Creación y sostenimiento de un Desempeño Superior. México, 1987.

DIRECCIONES ELECTRONICAS.

- www.gestiopolis.com
- www.quality-consultant.com
- www.geocities.com
- www.elprisma.com
- www.degerencia.com/articulos
- <http://gestrategica.blogspot.com>



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA
(UNTECS)

SÍLABO

I. DATOS GENERALES:

1.1. Asignatura	:	Administración Bancaria y Financiera
1.2. Carácter	:	Obligatorio
1.3. Carrera Profesional	:	Administración de Empresas
1.4. Código	:	AD0601
1.5. Semestre académico	:	2009 – II
1.6. Ciclo Académico	:	VI
1.7. Horas de Clase	:	05 (teoría 3, practica 2)
1.8. Créditos	:	4
1.9. Pre-requisito	:	AD0501 Adm. Presupuestaria

II. SUMILLA

El desarrollo de la asignatura se avoca al estudio de las instituciones bancarias y financieras, sus aspectos legales y regulaciones dentro del sistema financiero, a través del conocimiento de los aspectos generales de la actividad financiera, la constitución de empresas del sistema financiero, regímenes de excepción para las empresas del sistema financiero, aspectos societarios y corporativos, normatividad sobre lavado de dinero, normativa monetaria, aspectos tributarios de la actividad bancaria, promoción y protección de ahorro, aspectos penales relacionados a la actividad bancaria, operaciones afectas a diversos tipos de riesgo, calificación de cartera de crédito, requerimiento de liquidez, arrendamiento financiero, operaciones bancarias activas, pasivas y neutrales, ley de títulos valores.

III. COMPETENCIA

Conoce los fundamentos teóricos y prácticos de la administración Bancaria y Financiera, infiere situaciones cotidianas empresariales aplicables al curso y valora la importancia que tienen las instituciones bancarias y financieras en el mercado.

IV. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD: SISTEMA FINANCIERO - LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS - LEY Nº 26702

COMPETENCIA ESPECÍFICA: Conoce y analiza el sistema financiero nacional y la ley del sistema financiero nacional.

CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD	SEMANA
Introducción - El Sistema Financiero Intermediación Directa e Indirecta	Analiza el sistema financiero peruano y conoce las formas de intermediación	Clase magistral – análisis grupal	1 - 2
Ley general del Sistema Financiero El Banco Central de Reservas	Conoce y analiza la Ley del Sistema Financiero	Exposición temática Análisis grupal Casos	3 - 5

SEGUNDA UNIDAD: LEY DE TITULOS Y VALORES

COMPETENCIA ESPECÍFICA: Conoce la forma, responsabilidad y funcionamiento de los diversos títulos valores y aplica a la vida empresarial

CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD	SEMANA
Nueva Ley de Títulos y Valores	Conoce y analiza la Ley del Sistema Financiero	Exposición temática Análisis de casos	6 - 8
EXAMEN PARCIAL			9

TERCERA UNIDAD: LAS OPERACIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS Y LAS FINANZAS EN LAS EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO

COMPETENCIA ESPECÍFICA: analiza conceptos, infiere y aplica las diversas operaciones bancarias y las finanzas en el sistema financiero

CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD	SEMANA
Operaciones bancarias: Operaciones Activas Operaciones Pasivas Arrendamientos financieros	Conoce y analiza la Ley del Sistema Financiero	Exposición temática Análisis grupal	10 - 11
Las finanzas en el sistema financiero			12 - 14

CUARTA UNIDAD: NORMATIVIDAD SOBRE LAVADO DE DINERO, NORMATIVA MONETARIA, ASPECTOS TRIBUTARIOS

COMPETENCIA ESPECÍFICA: Analiza la normatividad y sus impactos en la administración.

CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD	SEMANA
Normativa sobre lavado de dinero en el código civil y penal Normatividad monetaria	Conoce y analiza la Ley del Sistema Financiero	Análisis grupal de casos	15
EXAMEN FINAL			16
EXAMENES SUSTITUTORIOS			17

V. METODOLOGÍA.

En el desenvolvimiento de la asignatura se utilizarán 2 niveles:

- Expositivo dirigido (lógico, analítico-sintético)
- Activo participativo (lecturas)

5.1. MÉTODOS:

Se realizara según el nuevo enfoque pedagógico utilizando la metodología activa participativa orientada a:

- ✓ Aprender hacer
- ✓ Aprender a aprender
- ✓ Aprender a convivir y
- ✓ Aprender a ser.

5.2. TÉCNICAS

- ✓ **Técnicas para identificar necesidades;** lista de chequeo, preguntas por resolver, video de auto evaluación, listado de expectativas, prueba de entrada, perfil.
- ✓ **Técnicas para crear interés;** Anécdotas, metáforas, personajes famosos, pensamientos y refranes.
- ✓ **Técnicas con ayudas visuales;** películas, entrevistas, documentales, otros.
- ✓ **Técnicas de resolución de conflictos;** generación de conflictos; Enfrentamiento de posiciones y dilemas, planteamiento de problemas, casos de contratación, disonancia cognoscitiva – provocación; postura disonante, ruptura de esquemas, S.O.S
- ✓ **Técnicas vivenciales;** visualización, recreación, visitas guiadas.
- ✓ **Técnicas** para asociar y ejemplificar;
- ✓ **Técnicas** para deducir, inferir, descubrir
- ✓ **Técnicas** para analizar, interpretar y evaluar.
- ✓ **Técnicas** de organizaciones de conocimiento; mapas conceptuales. mapas mentales, mapas semánticas.

VI. RECURSOS

5.1 Materiales.

- Plumones, pizarra, mota, proyector multimedia

5.2 Recursos Técnicos

- Proyector multimedia, CD, memoria USB

VII. EVALUACION

CRITERIOS	INDICADORES	PORCENTAJE
Conceptual EP	1 Examen Parcial	25 %
Conceptual EF	1 Examen Final	25 %
Procedimental PC	Practicas, presentación y exposición de trabajos	25 %
Actitudinal O	Intervenciones orales, y asistencia puntual	25 %
El promedio final se obtiene de la siguiente fórmula: $PF = \frac{25(EP) + 25(EF) + 25(PC) + 25(O)}{100}$		100 %

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- 7.1. LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS - LEY N° 26702
- 7.2. NUEVA LEY DE TITULOS Y VALORES – LEY N° 27287
- 7.3. LA GESTIÓN BANCARIA EN LOS RIESGOS DE CRÉDITO – ED. UNIV- DE LIMA; 2004
- 7.4. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS – Operaciones Bancarias - CPC Armando Villacorta C. - Instituto Pacífico – 2006
- 7.5. **INTRODUCCIÓN A LA BANCA** - David Ambrosini Valdez – 2° ED. – 2005 – U. Pacífico – Lima – Perú
- 7.6. RIESGOS FINANCIEROS Y OPERACIONES INTERNACIONALES. – Ed. ESIC 2002
- 7.7. FINANZAS PÚBLICAS – Ed. Macchi 1998
- 7.8. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE TESORERÍA, CAJA, BANCOS Y VALORES – PERDOMO – ED. THOMPSON – 2001
- 7.9. MERCADO DE CAPITALES Y SEGUROS – MARQUEZ – 2003
- 7.10. FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS – ROSS; ESTERFIELD Y JORDAN – 7° ED. 2006
- 7.11. CONCEPTOS ESENCIALES DEL MERCADO FINANCIERO – BOB STEINER – ED. 2002
- 7.12. CONTABILIDAD DE EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO TOMO I Y II - CPC Alejandro Ferrer Quea - Ed. 2004
- 7.13. DIRECCIONES ELECTRONICAS
<http://www.sbs.gob.pe/Portalsbs/normatividad/index.asp>
http://www.bvl.com.pe/resumen_ley.html
http://www.conasev.gob.pe/sil2/sil_menu.asp
http://www.informacion.com/derechoregistrar/leyes/ley27287_ley%20titulos%20y%20valores.htm
<http://www.rimac.com.pe/ilwwcm/resources/file/eb0007438c76421/Legislacin%20Layado%20de%20Activos.pdf>

Villa El Salvador, Setiembre de 2009



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES:

1. Nombre de la Asignatura	:	Administración de Personal II
2. Carácter	:	Obligatorio
3. Carrera Profesional	:	Administración de Empresas
4. Código	:	AD0603
5. Semestre Académico	:	2009 – II
6. Ciclo Académico	:	Sexto
7. Horas de clase	:	3 Teoría y 2 Practica
8. Créditos	:	4
9. Pre-requisitos	:	Administración de personal I

II. SUMILLA:

Asignatura de naturaleza teórico-practico, tiene el propósito de orientar la adecuada gestión de remuneraciones de sueldos y salarios asi como compensaciones a que tienen derecho las personas en una organización, implicando en consecuencia el pago justo por la prestación de servicios y la respectiva retribución.

COMPETENCIA:

Desarrolla habilidades que se requieren para una gestión efectiva de recursos humanos, desarrollando una visión estratégica y una perspectiva integral de la gestión de las organizaciones.

III. PROGRAMACION TEMÀTICA

PRIMERA UNIDAD

EXTRUTURA ORGANIZACIONAL

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Fortalecer el estado de gestión, facilitando apertura y comunicación transparente entre jefe y colaboradores.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD
1	<ul style="list-style-type: none">Definición de estructura organizacional – eficiencia del trabajo.Elementos de la estructura organizacional.Organigramas.	<ul style="list-style-type: none">Toma conocimiento de nuevas formas de estructura en las organizaciones modernas.	<ul style="list-style-type: none">Exposición temática.Controles de lectura.Participación en clase.

SEGUNDA UNIDAD

DISEÑO DE PUESTOS

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Aplicar innovación respecto a la búsqueda e implementación constante de nuevas y mejores formas de hacer las cosas y alcanzar resultados en la organización.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD
2 3	<ul style="list-style-type: none">Diseño de puesto<ul style="list-style-type: none">- Definición - Elementos- Estructuración y dimensión de diseño de un puesto.- Condiciones básicas.Modelo de diseño de cargo.	<ul style="list-style-type: none">Analiza la situación de los puestos en las organizaciones con una visión estratégica.Investiga, analiza y	<ul style="list-style-type: none">Exposición motivadora del profesor.Trabajos grupales.Exposición y

4 - 5	<ul style="list-style-type: none"> - Clásico - Humanista - situacional <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de puestos - Evaluación de desempeño. 	construye su propio esquema.	<p>discusión de casos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de casos prácticos.
-------	---	------------------------------	---

TERCERA UNIDAD

COMPENSACION DE LAS PERSONAS

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Desarrollar habilidades para gestionar en forma eficiente los recursos y el presupuesto asignados a los recursos humanos por la organización.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD
6 - 8	<ul style="list-style-type: none"> • Remuneraciones • Compensaciones • Factor de evaluación de los cargos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica y analiza con sentido crítico los procesos de remuneraciones en las empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lectura de textos. • Debate de casos • Exposición temática y trabajos en aula
9	Examen Parcial		
10 al 15	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de incentivos • Recompensa de sanciones • Pago de comisiones • Bono gerencial • Nuevos métodos de remuneración • Plan de bonificación anual 	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuir a elevar el desempeño de los participantes, individualmente y como miembros de equipos de alto rendimiento que generen valor • 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de casos prácticos • Estudio dirigido • Análisis de material audio visual
16	Examen Final		
17	Examen Sustitutorio		

IV. METODOLOGÍA

MÉTODOS

- El trabajo o la tarea académica es fundamental en el proceso de enseñanza-aprendizaje, por tanto el desarrollo cognitivo, procedimental y actitudinal del estudiante están orientados a producir el cambio de comportamiento de una situación inicial hacia un resultado final óptimo expresado en la calidad del egresado.
- Las sesiones de aprendizaje combinarán la exposición del docente con la participación activa de los estudiantes para desarrollar los contenidos, los trabajos individuales y grupales.
- Los estudiantes recibirán documentos de referencia para su análisis que servirá para su procesamiento y conclusiones.
- Adicionalmente desarrollarán trabajos por equipos de temas seleccionados,

PROCEDIMIENTOS:

- Participaciones en las sesiones presenciales
- Exposición de las monografías
- Exámenes: parcial y final según cronograma de la Universidad
- Presentación de los trabajos terminales según plan del curso

TECNICAS:

- Diálogo en clase: las clases serán interactivas, con selección de temas para el desarrollo grupal y debate en clase.
- Controles de lecturas: los temas de lectura sirven para reforzar el aprendizaje, por tanto se entregarán temas de lectura con antelación para ser leídos, analizados y evaluados en forma individual.
- Monografía: es un trabajo breve y sistematizado sobre un tema, que requiere la consulta de varios textos y la observación del fenómeno relacionado con la investigación. El diseño será a nivel de una monografía.

V. RECURSOS:

- Equipos: proyector, proyector multimedia, ecran
- Materiales: pizarra, plumones separatas, lecturas, casos de estudio, dinámicas seleccionadas.
- Medios electrónicos: uso de correo electrónico e Internet

VI. EVALUACIÓN:

a) Curso que tienen Teoría, Práctica y otros

CRITERIOS DE CALIFICACION Y COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

TEORÍA	PRACTICA	ACTITUD
Examen Parcial 25% (EP) Examen Final 25% (EF) Instrumento de Evaluación • Examen Escrito Tipo Objetivo	Practica 25% Instrumento de Evaluación • Prueba Escrita Tipo objetiva y/o abierta	• Asistencia y participación en clase. • Seminarios • Controles de lectura • Trabajos encargados: - Monografía y trabajo de investigación - Ensayo - Resolución de Casos y problemas - Autoevaluación - Paneles de Expertos - Retroalimentación 25%

$$PF = \frac{25(EP)+25(EF)+25(PP)+25(O)}{100}$$

VII. BIBLIOGRAFIA:

- Chiavenato, Idalberto, Gestión del Talento Humano Mcgraw – Hill Inter Americana S.A. – Bogota, D.C. Colombia.
- Alles Martha Alicia, Dirección Estratégicas de Recursos Humanos, Ediciones Granica S.A. 2000.
- Mejias Cristina, los Talentos del Siglo XXI, Editorial Planeta 2000



**UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA
(UNTECS)**

SILABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura : **Promoción y constitución de empresas**
2. Carácter : Electivo
3. Carrera Profesional : Administración de Empresas
4. Código : AD0603
5. Semestre Académico : 2009-II
6. Ciclo Académico : Sexto
7. Horas de Clase : 4 (2 Teoría y 2 Práctica)
8. Créditos : 3
9. Prerrequisito : Administración I

II. SUMILLA

Es un curso teórico-práctico orientado a generar ideas de negocio, su promoción y constitución, así como el diseño de las diferentes modalidades empresariales.

III. COMPETENCIA

Domina técnicas e instrumentos en el marco económico legal para desarrollar emprendimientos, la promoción y constitución de empresas en los diferentes sectores de la actividad económica.

IV. CONTENIDO TEMATICO

PRIMERA UNIDAD

IMPORTANCIA Y DESARROLLO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Analiza la importancia del espíritu emprendedor y su impacto en el desarrollo de la sociedad

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
1	La Sociedad y el trabajo emprendedor.-	Toma conciencia del valor de	Lectura sobre

	Motivación y oportunidades. Concepto, mitos del proceso empresarial, formación de una vocación empresarial, inicio y desarrollo de una empresa, fomento al espíritu empresarial.	los emprendimientos en el desarrollo del individuo y de la sociedad	emprendimientos
2	Experiencias exitosas de empresarios emprendedores, casos: Kola Real, Topy Top, Nova, Wong. Decálogo del emprendedor	Define la materialización de las iniciativas y su contribución a la economía y cultura nacional.	Identificación de casos exitosos y emulación

SEGUNDA UNIDAD

EL EMPRESARIO Y LA EMPRESA

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Domina y tiene conocimientos para crear iniciativas empresariales y capacidad para liderar unidades económicas en un contexto de incertidumbre.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
3	Conceptos de Empresa y Empresario Modelos y funciones de la empresa, proceso empresarial, roles de las personas en la empresa, papel de los empresarios.	Analiza e investiga el rol de los empresarios en la empresa y la sociedad.	Elaborar modelos de organización.
4	La pequeña empresa en el Perú- Estructura empresarial del país, Políticas públicas de fomento a la pequeña empresa, marco legal actual de promoción, Ley 28015 y DU 1086. La informalidad en el Perú.- Causas y niveles de informalidad. Situación actual.	Identifica los ambientes que favorecen para el desarrollo de las Pymes. Así mismo estudia las causas de la informalidad, a fin de buscar su formalización	Analizar el marco legal de las Pymes y formular críticas
5	Liderazgo empresarial. Definición de liderazgo, Importancia del liderazgo, Estilos de liderazgo, Características de un líder, la autoridad para el liderazgo, El líder nace o se hace. Inteligencia Emotiva.	Valora y desarrolla sus cualidades de liderazgo y hace uso de la inteligencia emocional.	Talleres de liderazgo y exposiciones

TERCERA UNIDAD

EL PLAN DE NEGOCIO

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Domina y perfila las etapas del plan de negocio desde su iniciación hasta la puesta en marcha.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
6	El Plan de negocio Los Planes de Negocio, Estructura de un plan de negocios, Como preparar un plan de negocio, concepto e importancia, idea de negocio, como encontrar una buena idea de negocio, métodos para identificar idea de negocio, definiendo el negocio y el producto, Análisis del mercado del consumidor, del proveedor, del competidor, Plan de Marketing y ventas.	Toma una actitud pro-activa para desarrollar la idea de negocio mediante la búsqueda de oportunidades de mercado.	Perfilar un diseño de plan de negocio
7	Plan de negocio. Visión y Misión, análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, diseño de la estrategia de competencia, descripción de la ventaja competitiva, proceso productivo, presupuesto de ingresos y egresos, determinación del punto de equilibrio, Evaluación económica y financiera.	Desarrolla sus capacidades, habilidades y conocimientos en la construcción de la empresa mediante un Plan Estratégico.	Elaborar un plan de negocio

CUARTA UNIDAD

CONSTITUCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS

COMPETENCIA ESPECÍFICA.

Conoce y desarrolla los procedimientos para constituir y formalizar empresas ante los organismos reguladores correspondientes y ante los gobiernos locales correspondientes.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
8	Formalidad vs informalidad, persona natural o jurídica, EIRL, SRL, SAC, SA, minuta de constitución, escritura pública e inscripción en la SUNARP.	Diseñar modelos y constituir empresas conforme las normas establecidas:	Diseñar modelos conforme a la ley de sociedades
9	EXAMEN PARCIAL		

10	Registro Único del Contribuyente RUC, Régimen Único Simplificado RUS, Régimen especial de impuesto a la renta RER, Régimen General de impuesto a la renta, Medios de declaración y pago, Inscripción de trabajadores en ESSALUD.	Analizar el TUPA, Texto único de procedimientos administrativos.	Aplicar y elaborar formatos
11	Autorizaciones y registros especiales de otros sectores, Autorización y legalización del libro de planillas, Autorización de la licencia Municipal de funcionamiento, Legalización de libros contables	Analizar el TUPA, Texto único de procedimientos administrativos	Aplicar y elaborar formatos.
	Marco legal para la formalización y constitución de empresas, Ley 28015, DU 1086, Ventanilla única, Régimen laboral especial para la Microempresa	Utilizar la ventanilla única para la formalización de las Pymes	Canalizar los formatos por ventanilla única

QUINTA UNIDAD

ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Domina procesos de integración empresarial a través de cadenas productivas y redes de comercialización.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
12	Concepto de Asociatividad empresarial La asociatividad como mecanismo de competitividad, porque asociarse, ventajas de la asociatividad, proceso de la asociatividad, tipos de asociatividad, factores de éxito de la asociatividad, causas del fracaso de las asociaciones,	Establece criterios de asociatividad para buscar oportunidades de negocio	Realizar exposiciones en relación al tema
13	Experiencias desarrolladas por el MTPE Y PRODUCE y otros, en el fomento de las cadenas productivas. Modelos de desarrollo empresarial en otros países, Japón, China, Corea, Estados Unidos.	Análisis de experiencias nacionales e internacionales Sobre desarrollo de Pymes	Realizar exposiciones en relación al tema
14	El financiamiento en el desarrollo de las pequeñas empresas.	Búsqueda de fuentes con ventajas:	Aplicar índices de ratios financieros:

15	PRESENTACION Y EXPOSICION DE TRABAJOS
16	EXAMEN FINAL
17	EXAMEN SUSTITUTORIO

V. METODOLOGIA

- METODOS

El trabajo académico es fundamental en el proceso enseñanza-aprendizaje, por tanto el desarrollo del contenido temático, procedimental y las actividades están orientados a producir un cambio en el comportamiento del estudiante, hacia un resultado óptimo expresado en la calidad del egresado. Asimismo, las prácticas tendrán una correspondencia con los conocimientos teóricos, lo que permitirá un resultado eficiente y eficaz del proceso.

- PROCEDIMIENTOS

Se propugnará una activa participación del alumno, con tal motivo se les dividirá en grupos de trabajo, con los siguientes objetivos:

Fomentar el aprendizaje cooperativo y el hábito de estudio

Iniciar a los alumnos en tareas de investigación, así como en la práctica de la exposición oral de sus conocimientos y fundamentación de sus ideas.

El profesor utilizará el método de conferencia dialogada, motivando el desarrollo de las aptitudes del alumno.

- TECNICAS

- Diálogo en Clase: Las clases será interactivas con selección de temas para el desarrollo grupal y el debate en clase.
- Controles de Lecturas: Los temas de lectura sirven para reforzar el aprendizaje, por tanto se entregarán temas de lectura con antelación para ser leídos, analizados y evaluados en forma individual.
- Casuística: Es el relato completo y detallado de una situación ocurrida y simulada que plantea problemas que deben ser identificados para su análisis y solución de los participantes.
- Monografía: Es un trabajo breve y sistematizado sobre un tema, que requiere la consulta de varios textos y la observación del fenómeno relacionado con la investigación. El diseño será a nivel de una monografía
- Aplicación práctica: Para el aprendizaje integral los alumnos se organizarán en equipos y seleccionarán una empresas en la cual aplicarán sus conocimientos, actividades que será monitoreado por el docente hasta su culminación y sustentación final.

VI. RECURSOS

Materiales

Separata del curso, transparencias.

Lecturas adicionales.

Videos

Guías de Práctica

Equipos

Equipo multimedia y/o Retroproyector, videogradora,

Servicios de fotocopiado para prácticas y exámenes

Programados.

Uso de correo electrónico, web sites, para investigar temas de actualidad.

VII. EVALUACION

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Exámenes escritos:	Trabajos de investigación	Participación
Examen Parcial	Trabajos monográficos	Talleres
Examen Final	Trabajo de campo	Control de lecturas
Prácticas Calificadas		Asistencia

- El promedio final (PF) se obtendrá de la siguiente ecuación

$$PF = \frac{25\%(EP) + 25\%(EF) + (25\%)P + (25\%)O}{100}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- 1 ANGELILLI Pablo y PRATS Julia: Fomento de la Actividad Emprendedora en América Latina y el Caribe. Ed. CINSEYT. Lima. 2005.
- 2 MTPE: Desarrollando Capacidades Emprendedoras y Empresariales. Ed. TAREA. Lima. 2006.
- 3 MTPE: Estadísticas sobre el Desarrollo de las Pymes en el Perú. 2007.
- 4 GOMEZ GRAS, José María: Estrategias para la Competitividad de las Pymes. Ed. McGraw-HILL. España. 2000.
- 5 Ley General de Sociedades N° 26887 y el TUO de la Ley Mypes, aprobado por D.S. N° 007. (Ley 28015 y D.U. 1086).

Villa El Salvador, Setiembre de 2009



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura : **Emprendedores II**
2. Carácter : Obligatorio
3. Carrera Profesional : Ingeniería de Sistemas
Ingeniería Electrónica y Telecomunicaciones
Ingeniería Mecánica y Eléctrica
Administración de Empresas
4. Código : AD0606
5. Semestre Académico : 2009 - II
6. Ciclo Académico : VI
7. Horas de Clase : 04 (02 Teoría – 02 Practica)
8. Créditos : 03
9. Pre – Requisito : Emprendedores I

II. SUMILLA

La asignatura es de carácter teórico – práctico, busca que el estudiante adquiera conocimientos y herramientas que le permitan desarrollar su potencial de emprendedor, mediante la elaboración, organización y realización de un plan de negocio y gestionar una empresa competitiva, al mismo tiempo lo alientan a desarrollar una actitud emprendedora de la vida.

TEMAS Desarrollo de la capacidad emprendedora; concepción de proyectos innovadores; de la idea a tu empresa; plan de negocios, paradigmas y creatividad empresarial.

III. COMPETENCIA

El curso de Emprendedores II tiene como objetivo principal desarrollar las siguientes competencias:

- 3.1 Integra información y herramientas para el emprendimiento de negocios, permitiéndole alcanzar sus objetivos empresariales.
- 3.2 Participa en equipo en la formulación de un plan de negocios, utilizando los conocimientos adquiridos, motivado por su espíritu emprendedor, desarrollando su capacidad y habilidades.

IV. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD: “EL APRENDIZAJE EMPRENDEDOR”			
COMPETENCIA ESPECÍFICA Comprende, aplica y revalora y revalora la actitud emprendedora, innovadora y creativa.			
SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
1-2	EL CONOCIMIENTO EL EMPRENDEDORISMO . La cultura emprendedora, el proceso emprendedor de los empresarios de la micro Y pequeña empresa en el Perú.	Clase expositiva, en aula con participación de los alumnos. Apoyo de material audiovisual.	Reconoce el sujeto y el objeto del conocimiento emprendedor
3	EL EMPRENDEDOR: El trabajo del emprendedor y sus requisitos. Decálogo del emprendedor, características esenciales de un empresario exitoso de la micro o pequeña empresa en el Perú	Dinámica de presentación Exposición y taller de integración con los estudiantes.	Dinámica de Presentación
4	LA CREATIVIDAD EMPRENDEDORA: Competencias de la persona creativa: Competencias psicológicas; comportamentales; técnicas	Exposición, diálogo con los alumnos sobre el escenario emprendedor	Plenaria alumno/profeso
5	ESTRATEGIAS CREATIVAS: Pensar rápido, pensar lento, pensar provocativamente, saber escuchar, pensar con fluidez, pensar y dibujar, alegrar la mente, pensar entre todos.	Entrega de material para realizar un taller en clases y luego exponerlo	Plenaria alumno/ profesor
6	IDEAS DE NEGOCIOS EXITOSOS: generación de ideas de negocios casos, análisis y evaluación de ideas de negocio, oportunidades de negocio.	Exposición, taller sobre ideas de negocio.	Se realizaran ejercicios en un taller
7	EL PLAN DE NEGOCIO: definiciones, redacción, diferencias y tipos, perfil de los emprendedores	Clase expositiva, en aula con participación de los alumnos. Apoyo de material audiovisual	Dinámica de Presentación
8	ANALISIS MERCADOLÓGICO: Investigación de mercado, sondeo del mercado a nivel local, estudios de mercado internacionales	Preparación y exposición del análisis del mercado en los escenarios competitivos.	Se realizaran estudios de mercado

9	EXAMEN PARCIAL		
SEGUNDA UNIDAD “EMPRENDER EL NEGOCIO”			
COMPETENCIA ESPECÍFICA Analiza los escenarios y gestiona planes de negocio de acuerdo a su perfil profesional.			
SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
10-11	ANALISIS MERCADOLÓGICO: plan de marketing y ventas: estrategias de marketing mix; producto, precio, promoción, distribución	Preparación y exposición del análisis del marketing en los escenarios competitivos.	Se realizarán el mix de marketing
12	PLAN DE OPERACIONES: Actividades previas al inicio de la producción, aspectos técnicos del producto o servicio, determinación de la ubicación de la empresa, diseño y distribución de las instalaciones	Preparación y exposición sobre el proceso productivo.	Se visualizará el proceso de producción de un bien o servicio
13-14	PRESUPUESTOS DEL EMPRENDEDOR ANALISIS FINANCIERO : Presupuesto de ingresos y egresos.- de ventas, ingresos, inversiones, determinación del capital de trabajo, flujo de caja, indicadores de rentabilidad.	Preparación y exposición sobre las finanzas del emprendedor.	Se realizarán ejercicios presupuestales
15	EMPRESAS Y SOCIEDADES ANALISIS ORGANIZACIONAL características , órganos clases de sociedades constitución de empresas.- EIRL.SRL.SAC.SAA	Exposición, taller sobre la empresa y las sociedades, ruta de constitución.	Se realizarán ejercicios de constitución
16	EXPOSICION DE TRABAJOS		
17	EXAMEN FINAL		
18	EXAMEN SUSTITUTORIO		

V. METODOLOGÍA

Para que el estudio de la materia sea didáctico, a más de práctica y efectiva deberá tener todo el tiempo una buena carga de entusiasmo y motivación, para el efecto se trabajará cada clase según los temas a tratarse:

- ✓ El profesor le brindará la bibliografía del texto base con la finalidad de que usted sea conocedor de los temas a tratarse.

- ✓ Se realizarán talleres en clase con la finalidad de interactuar con ideas propuestas por parte de los alumnos para luego dar lugar a la reunión plenaria para el análisis, discusión y evaluación de aplicaciones reales con diferentes criterios de confrontación previa a las soluciones creativas

VI. RECURSOS

Valores Humanos.- El recurso más valioso que tenemos en nuestra ciudad es el hombre, como sujeto del conocimiento, por ello es que ponemos nuestros mejores esfuerzos para optimizar y potenciar los valores, habilidades y destrezas que tienen los estudiantes.

Recursos materiales.- Para llevar a feliz término el desarrollo de la materia, recurriremos a los recursos pertinentes retroproyector y transparencias, sistema DVD, equipo multimedia y útiles de clase. con el propósito de tornarla mucho más didáctica.

VII. EVALUACIÓN

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Examen Parcial 25% (EP) Examen Final 25% (EF)	Práctica 25%	- Asistencia y participación en clase - Seminarios - Control de lectura - Trabajos encargados: ➤ Monografía y Trabajo de Investigación ➤ Ensayo ➤ Resolución de Casos y Problemas ➤ Autoevaluación ➤ Paneles de Expertos ➤ Retroalimentación 25%

$$PF = \frac{25(EP)+25(EF)+25(P)+25(O)}{100}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA

BÁSICA

1. Vicente Gómez García Palao Jorge Antonio, Pablo Castañeda Identifique ideas de negocio exitoso Punto y como editores S.A.C. 2008.
2. Fernando Dolabela “ Taller del Emprendedor”, Editora UNR 2005.
3. Franc Pomti – Xavier Ferras Pasión por innovar. Grupo Editorial Norma 2008.
4. Arellano, R. (2008). Bueno Bonito y Barato Tomo II el Marketing que les gusta a los Peruanos Editorial Planeta.
5. James McGregor. China Mil millones de consumidores. Ediciones Robinbook. 2008

6. Kiyosaki Robert "El cuadrante del flujo del dinero", Buenos Aires, Time & Money Netwo Editions, 2003.
7. Kiyosaki Robert "Padre Rico, Padre Pobre", Buenos Aires, Time & Money Netwo Editions, 2003.
8. Guido Sánchez Yábar. (1997). Como Preparar Planes de Negocios y Perfiles de inversión Colección Pymes.
9. Ministerio de Trabajo COEME, USAID " Emprende Empresa, así comenzaron los empresarios de éxito Ministerio de Trabajo, Lima 2004
10. Alder, Harry "Pensar para la excelencia", Madrid EDAF, 1995
11. Anzola Rojas, Servulo. "La Actitud Emprendedora". McGRAW-HILL México. 1997.

WEBSITES:

www.ideasparapymes.com
www.infocomercial.com
www.epg.usil.edu.pe
www.proinversion.gob.pe/concursodeproyectos
www.ifb-asbanc.edu.pe
www.adexperu.org.pe
[www. Fiepymes.com/español](http://www.Fiepymes.com/español)
www.ampex.com.pe/
www.ticpymes.es/
www.a1empresarial.com/
www.fundesarte.org/
www.expotextilperu.com
www.pucp.edu.pe/grupo/
www.crecemype.pe
<http://www.entreprende.ca/>
<http://www.gencomsortium.org>
<http://www.entrepreneurship.qe.ca/>

Villa El Salvador, Setiembre de 2009



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES

- | | |
|----------------------------|-----------------------------------|
| 1. Nombre de la Asignatura | : Investigación Operativa. |
| 2. Carácter | : Obligatorio |
| 3. Carrera Profesional | : Administración de Empresas |
| 4. Código | : AD0602 |
| 5. Semestre Académico | : 2009 – II |
| 6. Ciclo Académico | : VI |
| 7. Horas de Clase | : 04 (teoría 2, practica 2) |
| 8. Créditos | : 3 créditos |
| 9. Pre – Requisito | : AD0301 Matemática II |

II. SUMILLA

La asignatura de INVESTIGACIÓN OPERATIVA, es de naturaleza teórico práctico y busca que el estudiante tenga los conocimientos sobre matrices, clasificación inversa, sistema de ecuaciones lineales, revisión estadísticas, probabilidades y distribución de probabilidad, permutaciones y combinaciones, formulación de problemas de programación lineal, solución geométrica, algebraica y simplex, problemas primal y dual, análisis de sensibilidad, casos prácticos de maximización y minimización, problemas de transporte, teoría y líneas de espera, régimen en llegadas de servicio, tráfico, capacidad operativa, inventario y punto de equilibrio operativo y financiera, desarrollo de casos prácticos.

III. COMPETENCIA

- 3.1. Define la investigación operativa como ciencia en la toma de decisiones.
- 3.2. Identifica y modela problemas de optimización de programación lineal en su forma estándar.
- 3.3. Soluciona gráficamente un problema de programación lineal de dos variables con su respectivo análisis de sensibilidad.
- 3.4. Soluciona un problema de programación lineal mediante el método simplex y realiza el análisis de sensibilidad correspondiente.
- 3.5. Formula y soluciona problemas especiales de programación lineal.
- 3.6. Formula y soluciona problemas de inventario utilizando métodos cuantitativos y comparando costos
- 3.7. Soluciona un problema de inventarios utilizando métodos cuánticos.

IV. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

4.1. PRIMERA UNIDAD: “La Investigación Operativa como Ciencia en la Toma de Decisiones”.

a. **Competencia:** Define la Investigación Operativa como ciencia, analizando y definiendo sus variables. Identifica y construye problemas de programación lineal en su forma estándar.

b. Cuadro de programación de contenidos:

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
1	Investigación Operativa <ul style="list-style-type: none"> Definición Historia Modelamiento de problemas. Clasificación. 	<ul style="list-style-type: none"> Define la IO como ciencia Define variables Identifica los tipos de modelos matemáticos Reconoce la importancia de la IO 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición Temática. Uso de herramientas informáticas (Power Point). Casos Prácticos.
2	<ul style="list-style-type: none"> Matrices Tipos y clases de matrices. Operaciones con matrices Inversa de una matriz Sistema de ecuaciones lineales 	<ul style="list-style-type: none"> Define una matriz Determina la inversa de una matriz Resuelve un sistema de ecuaciones lineales de dos y tres variables. 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición Temática. Uso de herramientas informáticas especializadas (Tora, WinQSB). Casos Prácticos.
3	<ul style="list-style-type: none"> Combinaciones Permutaciones Probabilidades Distribuciones de probabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla problemas con permutaciones y combinaciones Realiza cálculos de probabilidad mediante los modelos de probabilidad de problemas básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación Expositiva. Formar grupos de trabajo para que resuelvan los problemas que se les entregará a cada uno de ellos
4	<ul style="list-style-type: none"> Formulación de problemas de Programación. Lineal Formulación de la Función Objetivo, variables de decisión y restricciones Aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Formula problemas de programación lineal identificando la función objetivo, variables y restricciones Resuelve problemas mediante el software TORA. 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición Temática.. Los grupos de trabajo identifican los elementos de un PPL. Elaboran los modelos de PL

4.2. SEGUNDA UNIDAD: “Solución de problemas de programación lineal”.

a. **Competencia:** Analiza el mejor método de solución a usar, para problemas de programación lineal de dos variables y de más de dos variables; realiza el análisis de sensibilidad para dichos problemas.

b. Cuadro de programación de contenidos:

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
5, 6	<ul style="list-style-type: none"> Solución gráfica Método Gráfico Interpretación Análisis de sensibilidad 	<ul style="list-style-type: none"> Plantea problemas de programación lineal de dos variables, hallando su resultado, e interpretación. Grafica y resuelven problemas de dos variables y realiza el análisis de sensibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición Temática. Uso de herramientas informáticas especializadas (Tora, WinQSB). Resolución de casos Prácticos
7, 8	<ul style="list-style-type: none"> Construcción del algoritmo simplex Definición del método simplex Primal y Dual Análisis de sensibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Construye y resuelve problemas de programación lineal algebraicamente. Realiza análisis de sensibilidad. Interpreta resultados 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición Temática. Discuten en forma grupal el algoritmo simplex Comparan los PPL simple y su correspondiente dual
9	Examen Parcial		

4.3. TERCERA UNIDAD: Problemas de Transporte, Transbordo y Asignación

- a. Competencia:** Formula y soluciona problemas de especiales de programación lineal.
- b. Cuadro de programación de contenidos:**

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
10, 11	<ul style="list-style-type: none"> Construcción de modelos de transporte, modelos de transbordo, modelos de asignación 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica modelos especiales de programación lineal. Soluciona problemas de transporte, transbordo y asignación. Aplica los modelos antes descritos en situaciones reales. 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición Temática. Identifican y plantean los problemas de su medio.

4.4. CUARTA UNIDAD: Teoría de Líneas de Espera.

- a. Competencia:** Conoce las herramientas para analizar y/o diseñar sistemas de atención a clientes o sus usuarios a un mínimo costo y un menor tiempo, reconociendo su utilidad.

b. Cuadro de programación de contenidos:

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
12, 13	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos básicos de un sistema de colas. • Medidas de rendimiento de un sist. de colas. • Análisis de un sist. (M/M/I). • Análisis de un sist. (M/M/C). • Análisis económico de un sist. de colas. • Análisis de otros modelos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica elementos del sistema. • Elige el modelo adecuado. • Calcula medidas de rendimiento. • Analiza económicamente un sist. de colas. • Analiza la sensibilidad y equilibrio de un sist. de colas. • Resuelve problemas utilizando el software WinQSB. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición Temática. • Uso de herramientas informáticas especializadas (Tora, WinQSB). • Casos Prácticos

4.5. CUARTA UNIDAD: Problemas de Inventarios

a. Competencia: Formula y soluciona problemas de inventario utilizando métodos cuantitativos y comparando costos.

b. Cuadro de programación de contenidos:

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
14, 15	<ul style="list-style-type: none"> • Teoría de Inventario • Costos asociados al modelo • Demandas probabilística • Modelo Q • Modelo P 	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza los modelos de inventario para determinar los valores que optimice los costos asociados • Compara modelos de optimización y métodos heurísticos de inventarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición Temática. • Uso de herramientas informáticas especializadas (Tora, WinQSB). • Casos Prácticos
16	EXAMEN FINAL		
17	EXAMEN SUSTITUTORIO		

V. METODOLOGÍA:

Durante el proceso didáctico se utilizará diferentes estrategias metodológicas, especialmente aquellas que fomenten el aprendizaje constructivista: el proceso didáctico comprenderá los momentos de motivación, planteamiento de diversos problemas para su debate, práctico, verbal y extensión; a fin de que el alumno logre la metacognición

VI. RECURSOS

1. Medios: verbal, escrito y audiovisual.
2. Materiales: instrumental (pizarra, papelógrafo, plumones, mota) Ilustrativo (separatas), para las prácticas: centro de computo, Software especializado:

GLP, INVOP, TORA, WINQSB. Diapositivas en Power Point. Libro de apoyo de acuerdo al avance.

VII. EVALUACIÓN

a) Cursos que tienen Teoría, Práctica, Laboratorio y Otros Criterio de calificación y comunicación de resultados.

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Examen Parcial 20% (EP) Examen Final 20% (EF)	Práctica 20% Laboratorio 20%	- Asistencia y participación en clase - Seminarios - Control de lectura - Trabajos encargados: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Monografía y Trabajo de Investigación ➤ Ensayo ➤ Resolución de Casos y Problemas ➤ Autoevaluación ➤ Paneles de Expertos ➤ Retroalimentación <p style="text-align: right;">20%</p>

PF = $\frac{20(EP)+20(EF)+20(P)+20(O)}{100}$
--

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- 8.1 Bonini ch, Hansman W y Bierman H, Análisis Cuantitativo para los negocios Irwin / Mc Graw-Hill, 9° Ed., Colombia 2000
- 8.2 Bronson R. Investigación de Operaciones, Mc Graw Hill, México, 1983.
- 8.3 Eppen G. Gonald F. y Otros., Investigaciones de Operaciones en la ciencia administrativa, PHH, 5° Ed., México 2000.
- 8.4 Hillier F. Lieberman G. Introducción a la Investigación de Operaciones, Mc Graw Hill, México.
- 8.5 Mathur K & Solow D. Investigación de Operaciones, PHH, México, 1997.
- 8.6 Taha H. Investigación de operaciones, una introducción, o Edición Ed Prentice Hall, 1998, México.
- 8.7 Ross, Sheldon. Simulación. 2da. ed. Prentice Hall, México, 1999.
- 8.8 Winston W. Operaciones Research – Applications and Algorithuns, Prentice Hall, USA 1997.
- 8.9 Keinita's weblog (2005). Apuntes, prácticas y más cosillas. Leído Febrero 19, 2005; de <http://kainita.homeip.net/>.
- 8.10 Imagine that! Inc. (2000). Imagination, simulation, realization. Leído Enero 13, 2005; de <http://www.imaginetthatinc.com/>.
- 8.11 Tecnológico de Monterrey campus Cuernavaca. (n.d.). Investigación de Operaciones y Teoría de decisiones. Leído Febrero 23, 2005; de <http://w3.mor.itesm.mx/~fausto/decisiones/page5.html>.
- 8.12 El Prisma. (n.d.). Ingeniería de Sistemas. Leído Febrero 2, 2005; de <http://www.elprisma.com/apuntes/apuntes.asp?categoría=602>.



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Nombre de la Asignatura : **MARKETING**
- 1.2. Carácter : Obligatorio
- 1.3. Carrera Profesional : **Administración de Empresas**
- 1.4. Código : AD0605
- 1.5. Semestre Académico : 2009-II
- 1.6. Ciclo Académico : VI Ciclo
- 1.7. Horas de Clase : 04 (02 Teoría – 02 Practica)
- 1.8. Créditos : 3
- 1.9. Pre-Requisitos : Ninguno

II. SUMILLA

Es de naturaleza teórico práctico. Permite definir el rol del marketing, el planeamiento y organización del mercado. El desarrollo del mercado se realiza a través del marketing estratégico y táctico. Desarrolla la imagen de marca, producto y de empresa. Establece los criterios para el control y evaluación a través del proceso de retroalimentación. Desarrollo de casos prácticos.

III. COMPETENCIA

Aplican técnicas y métodos para estimular los intercambios y ofrecer al mercado productos y servicios altamente competitivos. Para este propósito utiliza el marketing estratégico y el marketing táctico.

IV. CONTENIDO

EL papel del marketing en la sociedad y la empresa. Planeamiento y organización de la actividad del marketing. Comportamiento del consumidor y pronóstico del mercado. El producto, distribución, comunicación y precio. Programas comerciales. Evaluación y control de los programas, auditorias del marketing.

V. PROGRAMACION TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD:

EL PAPEL DEL MARKETING EN LA SOCIEDAD Y LA EMPRESA

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

Analiza los cambios ocurridos en la sociedad e identifica los retos específicos de las empresas para atender esas necesidades. Define el papel del marketing en la sociedad y la empresa.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
1	El campo del marketing y los negocios en una economía global. Conceptos esenciales de marketing. La gestión del mercadeo El marketing social	Analiza los cambios ocurridos en la sociedad y el mercado e identifica los retos específicos de las empresas en la actualidad	Lecturas Casos prácticos
2	Creación de valor para los consumidores. La cadena de valor y satisfacción del cliente	Desarrolla conceptos que permitan crear atributos superiores para tener capacidad competitiva.	Lecturas Casos prácticos Exposiciones

SEGUNDA UNIDAD

PLANEAMIENTO Y ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL MARKETING.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

Determina los objetivos y las rutas para estandarizar ó adaptar productos y/o servicios en el mercado.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
3	La estrategia corporativa: Unidades estratégicas de negocios, cartera de negocios. Planeación estratégica de los negocios.	Identifica oportunidades globales del negocio y aplica el proceso respectivo.	Control de lectura
4	Planeación estratégica de marketing.- El proceso del marketing.- Análisis de oportunidades. Investigación de mercado.-	Analiza las ventajas mediante el análisis FODA.	Casos Prácticos Exposiciones
5	Planeación, organización, ejecución y control de marketing.	Define las políticas y objetivos del marketing y evalúa el desempeño del marketing	Casos de Organización
6	Análisis del ambiente de marketing: Micro ambiente y Macro-ambiente. Análisis de la competencia, objetivos y estrategias	Estudia los factores externos e internos que favorecen el desempeño del marketing.	Video Exposiciones Casos

TERCERA UNIDAD:

EL PRONÓSTICO DEL MERCADO Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.
DISEÑO DE ESTRATEGIAS.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

Define el tamaño de la demanda futura mediante técnicas y métodos de pronóstico a fin de determinar la atractividad del mercado. Diseña estrategias de diferenciación y posicionamiento.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
7	Cuantificación y pronóstico de la demanda del mercado Determinar el perfil del mercado meta	Investiga la capacidad de demanda del mercado	Control de lectura Aplicación de casos prácticos

8	La conducta del consumidor y las decisiones de compra. El cliente organizacional y su proceso de decisión de compra. El mercado industrial y gubernamental. Las compras públicas.	Analiza la conducta del comprador individual y el cliente organizacional	Exposición de casos y temas de clase.
9	EXAMEN PARCIAL		
10	Concepto de segmentación de mercado. Bases para una segmentación.	Identifica necesidades homogéneas y heterogéneas	Debate en clase sobre el tema propuesto.

CUARTA UNIDAD:

ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE MERCADEO: PROGRAMAS COMERCIALES

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Hacer uso eficiente de las estrategias y tácticas con objetivos específicos, para alcanzar Márgenes atractivos.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
11	Diferenciación.- Valor e identificación de ventajas competitivas. Herramientas para la diferenciación	Establecer criterios para adecuar las ventajas a las exigencias del mercado.	Mapas conceptuales
12	Posicionamiento y colocación productos con ventajas superiores	Ofrecer las mejores ventajas para ubicar los productos.	Elaboración de mapas conceptuales
13	Lanzamiento de nuevos productos.- Generación de la idea, prueba y desarrollo.- Marcas, empaques.	Diseñar y crear productos con marcas y significados competitivos.	Videos y presentación del informe respectivo Exposición y debate
14	Política y Fijación de Precios.- Precio de costo, precio técnico, precio de mercado. Márgenes atractivos.	Hacer uso de la mezcla comercial para alcanzar mayores márgenes	Video, exposición y debate
15	Sistemas de Ventas, Canales de distribución. Promoción y Publicidad.	Identificar fuerzas de venta y rutas para la colocación de los productos.	Diagrama de procesos de ventas
16	PRESENTACION DE TRABAJOS		
17	EXAMEN FINAL		
18	EXAMEN SUSTITUTORIO		

VI. METODOLOGIA

- METODOS

El trabajo académico es fundamental en el proceso enseñanza-aprendizaje, por tanto el desarrollo del contenido temático, procedimental y las actividades están orientados a producir un cambio en el comportamiento del estudiante, hacia un resultado óptimo expresado en la calidad del egresado. Asimismo, las prácticas tendrán una correspondencia con los conocimientos teóricos, lo que permitirá un resultado eficiente y eficaz del proceso.

- PROCEDIMIENTOS

Se propugnará una activa participación del alumno, con tal motivo se les dividirá en grupos de trabajo, con los siguientes objetivos:

Fomentar el aprendizaje cooperativo y el hábito de estudio
 Iniciar a los alumnos en tareas de investigación, así como en la práctica de la exposición oral de sus conocimientos y fundamentación de sus ideas.
 El profesor utilizará el método de conferencia dialogada, motivando el desarrollo de las aptitudes del alumno.

- TECNICAS

- o Diálogo en Clase: Las clases será interactivas con selección de temas para el desarrollo grupal y el debate en clase.
- o Controles de Lecturas: Los temas de lectura sirven para reforzar el aprendizaje, por tanto se entregarán temas de lectura con antelación para ser leídos, analizados y evaluados en forma individual.
- o Casuística: Es el relato completo y detallado de una situación ocurrida y simulada que plantea problemas que deben ser identificados para su análisis y solución de los participantes.
- o Monografía: Es un trabajo breve y sistematizado sobre un tema, que requiere la consulta de varios textos y la observación del fenómeno relacionado con la investigación. El diseño será a nivel de una monografía
- o Aplicación práctica: Para el aprendizaje integral los alumnos se organizarán en equipos y seleccionarán una empresa en la cual aplicarán sus conocimientos, actividades que será monitoreado por el docente hasta su culminación y sustentación final.

VII. RECURSOS

Materiales

Separata del curso, transparencias.
 Lecturas adicionales.

Videos

Guías de Práctica

Equipos

Equipo multimedia y/o Retroproyector, videogradora,
 Servicios de fotocopiado para prácticas y exámenes
 Programados.

Uso de correo electrónico, web sites, para investigar temas de actualidad.

VIII. EVALUACION

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Exámenes escritos: Examen Parcial Examen Final Prácticas Calificadas	Trabajos de investigación Trabajos monográficos Trabajo de campo	Asistencia Participación Talleres Control de lecturas

- El promedio final (PF) se obtendrá de la siguiente ecuación

$$PF = \frac{25\%(EP) + 25\%(EF) + (25\%)P + (25\%)O}{100}$$

VIII. BIBLIOGRAFIA

Básica

1. KOTLER PHILIP. Marketing, 10ma. Edición. Ed. Pearson. España, 2004.
2. ARELLANO Cueva, Rolando - Marketing, enfoque América Latina Editorial: McGraw-Hill-2002.
3. ABASCAL ROJAS FRANCISCO. Como se hace un Plan Estratégico, La Teoría del Marketing Estratégico. Ed. ESIC. Madrid, 2004.
4. FERNANDEZ VALIÑAS RICARDO. Manual para Elaborar un Plan de Mercadotecnia. Ed. Thomson. México, 2004

Villa El Salvador, Setiembre de 2009