



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SYLLABUS

I. DATOS GENERALES:

- | | | |
|------------------------|---|------------------------------|
| 1. Asignatura | : | Administración Financiera II |
| 2. Caracter | : | Obligatorio |
| 3. Carrera Profesional | : | Administración de Empresas |
| 4. Código | : | AD0806 |
| 5. Semestre Académico | : | 2010 - II |
| 6. Ciclo Académico | : | VIII Ciclo |
| 7. Horas de Clases | : | Teoría : 3 HORAS |
| | : | Práctica : 2 HORAS |
| 8. Créditos | : | 4 |
| 9. Pre - Requisitos | : | Administración Financiera I |

II. SUMILLA:

Esta asignatura pretende profundizar los criterios de decisión financiera de mediano y Largo Plazo, a base de ampliar conocimientos y aplicaciones prácticas de los sistemas financieros dentro de nuestra economía actual, a través de temas como los principios básicos de las finanzas para el desarrollo, el impacto del sistema financiero nacional en el desarrollo económico, el análisis de riesgo en la inversión, el capital de riesgo y la financiación empresarial, relación entre rentabilidad y riesgo, decisiones de la estructura financiera, decisiones de inversión con el criterio del VAN. Desarrollo de Casos Prácticos. Desarrollo de Decisiones Financieras virtuales, con el uso del simulador de Negocios: SIMDEF

III. COMPETENCIAS:

La asignatura de Administración Financiera II, desarrolla las habilidades y criterios de los estudiantes, en la aplicación de técnicas y herramientas financieras que les permita analizar el desarrollo financiero de una empresa a fin de tomar adecuadamente las decisiones vinculadas a los negocios en una empresa

Los estudiantes conocerán los principales conceptos de la Administración Financiera y vincularlos a las actividades propias de los negocios de una empresa y aplicar las herramientas necesarias para evaluar el riesgo en las inversiones de capital.

Al finalizar la asignatura el alumno estará en capacidad de entender la naturaleza de las finanzas en el desarrollo empresarial y nacional, y el manejo del conjunto de herramientas financieras, como el riesgo, las técnicas de evaluación, el presupuesto de capital, etc., asimismo estará en capacidad de distinguir la mejor estructura de financiamiento que conlleven a maximizar el valor de una empresa.

IV. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD

“LAS FINANZAS Y EL SISTEMA FINANCIERO”

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

- ♦ El estudiante estará en capacidad de reconocer y comprender los principios básicos de las Finanzas y el Sistema Financiero Nacional
- ♦ El estudiante estará en la capacidad de entender el rol del Mercado Financiero y la naturaleza del riesgo y rendimiento.

♦

SEMANA	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
1	Principios Básicos de las Finanzas: Antecedentes, Introducción, conceptos básicos: riesgo, rendimiento y seguridad; Procesos: Movilización, intermediación, transformación, transferencia de riesgo y represión financiera; Mecanismos financieros: Instituciones, Instrumentos y Mercados.	Formula, describe y explica los conceptos básicos de las Finanzas y su relación con los procesos y los mecanismos.	Exposición dialogada. Lineamientos generales de la asignatura. Formación de grupos Control de lectura: LOS PRINCIPIOS BASICOS DE LAS FINANZAS PARA EL DESARROLLO
2 y 3	Intermediación y Mercados Financieros: El Mercado Financiero, Instrumentos Financieros, La actividad Bancaria, Operaciones y Servicios Bancarios, Crédito Bancario, Mercado de Valores. El Impacto del Sistema Financiero Nacional en el Desarrollo Económico.	Capacidad para entender la estructura y funciones de los mercados financieros. Desarrollar y definir la intermediación directa e indirecta en el sistema financiero.	Exposición dialogada. Control de lectura Control de lectura: BANCA, MERCADO DE CAPITALES Y SEGUROS, CAP. I, III, V, VI JORGE MÁRQUEZ RANTES. Trabajo de Investigación: SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.

SEGUNDA UNIDAD

“DECISIONES SOBRE ACTIVOS DE LARGO PLAZO”

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

- ♦ El estudiante estará en capacidad de reconocer las decisiones de inversión sobre activos fijos

y de los proyectos de inversión y las diversas herramientas de evaluación que permitirá tomar mejores decisiones de inversión.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
4 Y 5	Importancia del Presupuesto de Capital, Elaboración del Presupuesto de Capital, Técnicas de Presupuestación de Capital, Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de Recuperación, Rendimiento Contable Medio, Índice de Rentabilidad	Establece los criterios par elaborar las decisiones de inversión, del mismo modo las diversas técnicas de evaluación. Uso del simulador financiero: SIMDEF	Exposición dialogada Con el uso de ejercicios metodológicos. Exposición de trabajos grupales.
6 y 7	Clasificación de Proyectos, Como establecer propuestas de proyectos de inversión. Evaluación de Proyectos con vidas desiguales, El VAN y las Mejores Decisiones de Inversión, Decisiones de Inversión con el criterio VAN, Decisiones de Inversión caso de CERTEZA e INCERTIDUMBRE.	Determina la decisión de inversión en función a los criterios y técnicas utilizadas para su evaluación, clasificando la mejor alternativa. Uso del simulador financiero: SIMDEF.	Exposición dialogada Ilustración con ejercicios explicativos. Control de lectura Exposición y desarrollo de casos

8

EXAMEN PARCIAL

TERCERA UNIDAD

*** RIESGO VS RENTABILIDAD Y COSTO DE CAPITAL**

COMPETENCIA ESPECÍFICA

- * El estudiante estará en capacidad de entender la relación directa entre riesgo y rentabilidad y aplicar las herramientas necesarias para evaluar el riesgo en las inversiones de capital.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTO Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
9	RIESGO Y RENTABILIDAD: Definición de Riesgo, medición de riesgo, el riesgo y la diversificación, mercados financieros eficientes, medición real del riesgo, concepto de aversión al riesgo, el riesgo y el proceso de presupuestación de capital	Determina lo inherente de la actividad empresarial con el riesgo y las herramientas que permitan disminuirlos. Uso del simulador financiero: SIMDEF	Exposición dialogada Desarrollo de ejercicios. Control de lectura Desarrollo de casos

10	Costo de Capital: costo de recursos provenientes de fuentes determinadas, costo medio ponderado de capital, curva del costo de financiamiento, cómo calcular la tasa de rentabilidad exigida.	Analiza el costo de los diversas fuentes de financiamiento y determina el costo promedio de capital. Uso del simulador financiero: SIMDEF	Exposición dialogada Ejercicios prácticos Resolución de casos

CUARTA UNIDAD

“ FINANCIAMIENTO DE LARGO PLAZO ”

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

- El estudiante estará en capacidad para establecer los criterios de evaluación que toman en cuenta el valor cronológico del dinero en el tiempo, considerando el efecto inflacionario.
- El alumno estará en capacidad de entender la naturaleza del costo de capital.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
11 y 12	FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO: Fuentes Externas: Deuda de Largo Plazo y Arrendamiento Financiero, Mercado de Capitales: Bonos, características y valuación, Banca de Inversión, Nuevos Instrumentos Financieros.	Explica el conjunto de opciones de financiamiento a disposición en el mercado financiero Uso del simulador financiero: SIMDEF	Exposición dialogada, Trabajo de investigación, .Evaluación de las decisiones financieras
13	FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO: Fuentes Internas: Acciones Ordinarias, Acciones Preferenciales, Acciones, características y valuación, Arrendamiento, características. Política de Dividendos, Capital de Riesgo	Analiza las opciones financieras internas, con participación accionariado y determinándose las ventajas de cada uno de ellos. Uso del simulador financiero: SIMDEF	Exposición dialogada Control de lectura

QUINTA UNIDAD

“ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

”

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

- Capacidad para desarrollar la estructura óptima de capital y sus factores. Así como establecer el nivel de apalancamiento de una empresa.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTO Y ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
14	Decisiones de estructura financiera, definición, factores que influyen en la estructura financiera, determinación de la mezcla de fuentes de corto plazo y largo plazo. Teoría del nivel de endeudamiento	Explica las herramientas para realizar la combinación óptima de una estructura financiera empresarial Uso del simulador financiero: SIMDEF	Exposición dialogada. Análisis de la estructura de financiamiento de empresas nacionales. Control de lectura
15	EXPOSICIÓN DE TRABAJOS GRUPALES		
16	EXAMEN FINAL		
17	EXAMEN SUSTITUTORIO		

V.- METODOLOGÍA

En el desarrollo de la asignatura se aplicará las clases magistrales por parte del docente, asimismo se empleará el método inductivo, deductivo y la participación activa del alumno a través de dinámicas de grupo. Estos son complementados con casos prácticos relacionados con cada tema y desarrollados en clase.

VI. RECURSOS

- Módulo de auto aprendizaje
- Medios impresos
- Medios audiovisuales
- Lecturas seleccionadas
- Cañón multimedia
- PC con programa Excel (Funciones financieras y estadísticas)
- Internet.

VII.- EVALUACIÓN

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Examen Parcial 25% (EP)	Práctica 25%	25% - Control de lectura - Participación en clase - Trabajos de investigación - Asistencia
Examen Final 25% (EF)	Resolución de casos Exposiciones Trabajo final	

VIII.- BIBLIOGRAFÍA

Nº	AUTOR	TITULO	EDITORIAL
01	Brigham, Eugene F. Houston, Joel F.	Fundamentos de Administración Financiera	Editorial THOMSON. 2005
02	Block Stanley B.	Fundamentos de Administración Financiera	
03	Tong Chang Jesús	Finanzas Empresariales	
04	Scout, Besley, Brigham, Eugene	Fundamentos de Administración Financiera	
05	Julián Gonzáles Pascual	Análisis de la Empresa a través de su información económica-financiera	
06	Berk, Jonathan	Finanzas Corporativas	Editorial McGraw Hill. 2005
07	Van Home, James W.	Fundamentos de Administración Financiera	Editorial Prentice Hall. 2002
08	Vento Ortiz, Alfredo	Finanzas Aplicadas	Universidad del Pacifico. 7ta. edición 2005
09	C. Michelsen Terry	Simulación de Toma de Decisiones Financieras	
10	Ricardo Pascale	Decisiones Financieras	Ediciones Machi

Villa el Salvador, agosto del 2010



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

1. DATOS INTEGRALES

1.1. Nombre de la Asignatura	: Gerencia de Producción
1.2. Carácter	: Obligatorio
1.3. Carrera profesional	: Administración de Empresas
1.4. Código	: AD0802
1.5. Semestre Académico	: 2010-II
1.6. Ciclo Académico	: Octavo
1.7. Horas de Clase	: 05 (teoría 3, práctica 2)
1.8. Créditos	: 04
1.9. Pre – Requisito	: Administración y Proyectos

2. SUMILLA

La asignatura es de carácter teórico – práctico, el contenido del curso está dirigido al conocimiento de una serie de aspectos relacionados con la producción, toma de decisiones en los procesos operacionales, control del proceso de producción, disposición de planta y control de inventarios.

El curso Contiene cuatro unidades didácticas con sus respectivas temáticas: La empresa y su entorno, ciclo definición y trabajo gerencial, reingeniería y calidad total, sistemas de producción, objetivos de la producción, toma de decisiones en los procesos operacionales, proceso de producción, disposición de planta y control de inventarios.

3. COMPETENCIAS

La competencia general de este curso es desarrollar en el participante estrategias gerenciales que le permitan conceptualizar la gestión de una empresa productiva de manera significativa. Se expondrá técnicas para efectuar análisis crítico y ser capaz de proponer mejoras. Al finalizar el curso los participantes contarán con las herramientas necesarias para la gestión adecuada de un centro de producción.

4. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

UNIDAD TEMÁTICA	DENOMINACIÓN	HORAS
I	Gerencia de operaciones, estrategias, pronósticos, análisis de la capacidad instalada.	20
II	Diseño de bienes y servicios, documentos para producción, estrategias del proceso, método de localización.	20
	EXAMEN PARCIAL	03
III	Estrategia de distribución, recursos humanos, diseño del trabajo, administración de la cadena de suministros.	20
IV	Administración de la calidad total, modelos de gestión de la calidad, técnica de gestión de operaciones, punto de equilibrio, programación lineal.	20
	EXAMEN FINAL	02
	TOTAL DE HORAS	85

PROGRAMACIÓN POR UNIDADES TEMÁTICAS DE APRENDIZAJE UNIDAD I

GERENCIA DE OPERACIONES, ESTRATEGIAS, PRONÓSTICOS, ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

Comprender la importancia de la asignatura para el desempeño profesional.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
01	Introducción a la gerencia de operaciones, productividad y empresa.	Reflexiona y toma conocimiento del rol y funciones de la empresa a través de la historia.	Exposición temática. Uso de la tecnología informática.
02	Estrategia de operaciones en un entorno global. La administración de proyectos.	Identifica y prioriza razones que llevan a las empresas a tener el éxito.	Elabora un mapa conceptual de lo que es la empresa.
03	Pronóstico, su importancia, estrategias, series de tiempo y métodos asociativos.	Practica ejercicios individual y grupal.	Valora la importancia del entorno.
04	Diseño de bienes y servicios, generación de nuevos productos, ciclo de vida del producto.	Identifica los beneficios de la gestión eficiente de una empresa productiva.	Comparte sus ideas con sus compañeros y respeta las opiniones divergentes.

UNIDAD II

DISEÑO DE BIENES Y SERVICIOS, DOCUMENTOS PARA PRODUCCIÓN, ESTRATEGIAS DEL PROCESO, MÉTODO DE LOCALIZACIÓN.

COMPETENCIA ESPECÍFICA

Conoce y aplica adecuadamente los métodos aprendidos.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
05	Documentos para la producción, documentos para el servicio, diagramas de actividades de proceso DAP, flujogramas.	Utiliza cuadros comparativos y establece la diferencia del rediseño frente al tradicional.	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.
06	Estrategia de proceso, tecnología de producción, selección de maquinarias.	Lograr que los alumnos entienda qué significa la toma de decisión.	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.
07	Estrategia de localización, métodos de localización. Ranking de factores.	Lograr que los alumnos comprendan que significa realmente el concepto de localización.	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.
08	EVALUACIÓN PARCIAL		
09	La distribución física, su estrategia, tipo de distribución.	Lograr que los alumnos se familiaricen con los instrumentos de gestión en la administración de operaciones	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.

UNIDAD III

ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS

COMPETENCIA ESPECÍFICA

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

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
10	Diseño del trabajo, recursos humanos.	Lograr que el alumno se familiarice con los sistemas de recursos humanos.	Diferencia y valora los diferentes sistemas de recursos humanos.
11	Administración de la cadena de suministros, importancia y su estrategia.	Lograr que el alumno se familiarice los sistemas de producción.	Demostrar responsabilidad y capacidad para trabajar en equipo en el desarrollo de las actividades y tareas de la unidad.
12	Administración de inventarios, modelo de inventarios.	Investiga y expone en forma grupal.	Distingue el impacto de implementar el control.

13	Administración de la Calidad Total, modelos de la gestión de la Calidad.	Desarrolla su capacidad de liderazgo en ejercicios prácticos y vivenciales.	Valora la importancia de la Calidad Total, liderazgo para la aplicación exitosa de la toma de decisiones.
----	--	---	---

UNIDAD IV REINGENIERÍA Y TÉCNICAS DE GESTIÓN

COMPETENCIA ESPECÍFICA

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

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
14	Introducción a la Reingeniería.	Lograr que los alumnos comprendan que significa el concepto de Reingeniería.	Exposición y sustentación de los trabajos de investigación.
15	Técnica de gestión de operaciones, punto de equilibrio, programación lineal.	Lograr que los alumnos se familiaricen con los documentos de la gestión en la administración de operaciones.	Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.
16	EVALUACIÓN FINAL		
17	EXAMEN SUSTITUTORIO		

5. METODOLOGÍA

5.1 MÉTODOS

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	ACTITUDINAL
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 estudios. Identificación y solución de casos. Críticas y propuestas.

5.3 TÉCNICAS

Sobre la base de la permanente participación e interacción 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.

6. RECURSOS

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

7. EVALUACIÓN

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y COMUNICACIÓN DE RESULTADOS.

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

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

8. BIBLIOGRAFÍA

- RENDER "Administración de Operación" 5ta. Edición, 2004
- CHASE "Administración de producción y operaciones" 8va Edición. Editorial Mc Graw Hill, 2000
- CHASE "Administración de producción para una ventaja competitiva" 8va Edición. Editorial Mc Graw Hill, 2005
- D'ALESSIO, "Administración y Dirección de la Producción", Edit. Pearson, 2002
- HEIZER: "Dirección de la Producción Decisiones Estratégicas". Editorial Pearson.
- VILAR: "Cómo Mejorar los Procesos en su Empresa". Editorial Fundación C. 1999

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS

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

Villa el Salvador, agosto del 2010



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura : Estrategia y Técnicas de Negocios
2. Carácter : Obligatorio
3. Carrera Profesional : Administración de Empresas
4. Código : AD0803
5. Semestre Académico : 2010 - II
6. Ciclo Académico : VIII
7. Horas de Clase : 04 (02 Teoría – 02 Practica)
8. Créditos : 04
9. Pre – Requisito : Administración Estratégica

II. SUMILLA

La asignatura es de carácter teórico – práctico, y está orientado a brindar al alumno conceptos sobre la naturaleza, tipos y características de las negociaciones, que desarrolla el negocio para el logro de sus fines y objetivos, asimismo dotará de otras herramientas necesarias para conducir estratégicamente procesos de negociación desarrollando para ello las técnicas y elementos en un proceso de negociación sea a nivel de recursos humanos, financieros, comerciales y/o de desarrollo económico social.

III. COMPETENCIA

El curso forma a los estudiantes en desarrollar habilidades, estrategias y técnicas que deben llevarse a cabo en las negociaciones.

3.1 Determina la gestión para diseñar estrategias para negociar

3.2 Participa en equipo y desarrolla técnicas de negociación

3.3 Desarrolla y toma decisiones en el arte de negociar

IV. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD: ALCANCE Y NATURALEZA DE LA NEGOCIACIÓN			
COMPETENCIA ESPECÍFICA : Conocimientos teóricos y prácticos para realizar una adecuada planificación de negociación			
SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
1	Negociación, marco conceptual, definición y alcance	Reflexiona y toma conocimiento de los procesos de negociación Apoyo de material audiovisual.	Exposición sobre marco conceptual. Uso de tecnología informática

2	Actitudes ante el conflicto Modelo de Black y Morton Cómo enfrentar los problemas o conflictos	Conoce las implicancias de los conflictos y dar soluciones Apoyo de material audiovisual	Participa con ejemplos propios
3	El arte de negociar Estilos de negociación	Analiza y participa en foros de discusión	Controles de lectura
4 - 5	Elementos de la negociación	Conoce cómo dirigir y/o aplicar técnicas de persuasión	Participación en clase
6 - 7	Técnicas de persuasión Anécdotas, historias, metáforas	Discusión de casos	Exposición temática y trabajos En aula
8	EXAMEN PARCIAL		
SEGUNDA UNIDAD MODELOS DE NEGOCIACIÓN			
COMPETENCIA ESPECÍFICA Analiza los escenarios y gestiona planes para lograr una negociación integrativa			
SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
9	Modelos de negociación: Distributiva e integrativa. Características y factores del método.	Clase expositiva en aula Análisis de los modelos de negociación	Participación de los grupos de trabajo
10	Tácticas de la negociación integrativa El buen negociador - Comunicación	Reconoce y maneja las estrategias de comunicación	Valora la herramienta de la comunicación
TERCERA UNIDAD : ESTRATEGIA Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN			
COMPETENCIA ESPECÍFICA : Planifica y toma decisiones para implementar estrategias y técnicas.			
SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
11- 12	Estrategia, tácticas y técnicas Razones del fracaso de las negociaciones	Analizar lo que usualmente entendemos de negocio	Dinámica de grupos
13	Tipos de planificación Etapas de preparación de las negociaciones	Preparación y exposición de la clase en aula.	Se realizaran ejercicios
14 - 15	Estilos de aprendizaje	Clase expositiva, en aula con participación de los alumnos. Apoyo de material audiovisual	Plenaria alumno/profesor
16	EXPOSICION DE TRABAJOS		
17	EXAMEN FINAL		
18	EXAMEN SUSTITUTORIO		

V. METODOLOGÍA

Para que la metodología sea didáctica, práctica y efectiva la asignatura es eminentemente interactiva y aplicativa, donde se combinará los siguientes aspectos:

- ✓ **Presentación:** Exposiciones sobre el marco conceptual del proceso de negociación
- ✓ **Práctica:** Se realizarán talleres en clase; así como el desarrollo de casos orientados al logro de acuerdos comerciales, para el análisis, discusión y evaluación de aplicaciones reales con diferentes criterios de confrontación previa a las soluciones creativas
- ✓ **Revisión:** Retroalimentación de los resultados obtenidos

VI. RECURSOS

Valores Humanos.- El recurso más valioso que tenemos en las organizaciones es la persona, 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.

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: <ul style="list-style-type: none">➤ 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

- Sierralta, Aníbal (2009) Negociaciones y Teoría de los juegos – Fondo Editorial de la Pontificia Universidad católica del Perú.
- Kennedy Gavin (2010) The Economist – Lupa Solution, de la edición en español

- **Mullins Johon y otros (2007)Administración del Marketing, quinta edición Mc Graw – Hill Interamericana**
- **Ferre (2002) Estrategia de Negocios y Marketing Ed. Deusto**
- **De Kluyver (2001) Pensamiento Estratégico Ed. Pearson**
- **Hitt (2005) Administración Estratégica**
- **Porter M. (2002)Ventaja Competitiva, 2da edición Ed.CECSA**
- **Ovejero (2004) Técnicas de Negociación como negociar eficaz y exitosamente Ed.Mc – Graw - Hill**

Villa El Salvador, Agosto del 2010



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA

SÍLABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura : Gestión de Comercio Internacional
2. Carácter : Obligatorio
3. Carrera Profesional : Administración de Empresas
4. Código : AD0804
5. Semestre Académico : 2010 II
6. Ciclo Académico : VIII
7. Horas de Clase : 2 horas de teoría y 2 horas de práctica
8. Créditos : 3
9. Pre - Requisito : Marketing

II. SUMILLA

Esta asignatura es de naturaleza teórica práctica y tiene como propósito capacitar al participante en el dominio y comprensión de las nociones fundamentales y procesos del comercio internacional que permita utilizarlos como herramientas de gestión en las empresas dedicadas a la exportación e importación de productos.

III. COMPETENCIA

Identifica, analiza e interpreta los aspectos relacionados con la gestión del comercio internacional que se manejan en las empresas que desarrollan sus actividades económicas en el ámbito internacional, así mismo desarrolla la participación activa del estudiante en su propio aprendizaje con espíritu crítico y reflexivo.

IV. PROGRAMACIÓN TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD: “Fundamentos del Comercio Internacional, Logística Internacional y Administración Aduanera”

COMPETENCIA ESPECÍFICA: Comprende, aplica y tiene amplio dominio de los fundamentos del comercio Internacional, de la logística Internacional así como la Administración Aduanera.

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actitudinales
1	Principios, teorías, formas y ventajas del comercio internacional.	Clase expositiva de los fundamentos del comercio exterior en aula con la participación de los alumnos.	Reconoce la importancia de Principios, teorías, formas y ventajas del comercio internacional.

2	Balanza de Pagos y Balanza Comercial.	Clase expositiva, de la Balanza de pagos y Balanza Comercial.	Dialoga e identifica los rubros de la Balanza de Pagos y Comercial.
3	Proceso de Integración Económica y Bloques Económicos, Tratados de Libre Comercio.	Clase expositiva, Conoce Organizaciones Internacionales. Describe y analiza los procesos de integración.	Valora la necesidad de integración y reconoce el efecto de la participación del Perú en los procesos de integración.
4	La Empresa ante el Comercio Internacional.	Exposición de los variables que posibilitan que las empresas inicien una actividad exportadora.	Identificar las variables que deben tomar en cuenta las empresas antes de iniciar una actividad de exportación.
5	Logística del Comercio Internacional	Clase expositiva, sobre la Logística del Comercio Internacional, gestión del transporte y embalajes	Identifica la importancia de la Logística Internacional, el medio de transporte más adecuado para enviar cargas según sea su naturaleza.
6	Incoterms	Clase expositiva de los términos del comercio internacional.	Identifica y reconoce los términos del comercio internacional, así como sus costos.
7	Administración Aduanera, Legislación Aduanera, Regímenes Aduaneros. Nomenclatura y Clasificación Arancelaria	Clases expositiva sobre la Administración Aduanera.	Muestra interés por la operatividad de los regímenes Aduaneros. Reconoce la nomenclatura arancelaria.
8	Examen Parcial.		

SEGUNDA UNIDAD: “Procedimientos de Exportación e Importación, Contratos y Medios de Pagos Internacional”

COMPETENCIA ESPECÍFICA: Reconoce, adquiere destreza y práctica sobre los Procedimientos de Exportación e Importación, así mismo determina el uso adecuado de Contratos y Medios de Pagos Internacional.

9	Procedimiento de Despacho de Exportación.	Clase expositiva Procedimiento de Despacho de Exportación.	Identifica los requisitos y los pasos del Procedimiento de Despacho de Exportación
10	Procedimiento de Importación Definitiva.	Exposición y casos prácticos para Procedimiento de Importación Definitiva.	Identifica los requisitos y pasos para el Procedimiento de Importación Definitiva y Determina liquidación de pagos de impuestos.
11	Procedimiento de Despacho Simplificado de Exportación.	Exposición y casos prácticos para Procedimiento de Despacho Simplificado de Exportación	Identifica los requisitos y los pasos del Procedimiento de Simplificado de exportación.
12	Procedimiento de Exportación Definitiva.	Exposición y casos prácticos para elaborar Procedimiento de Exportación Definitiva.	Identifica los requisitos y los pasos del Procedimiento de exportación definitiva.
13	Contratos de Compra y venta Internacional	Clase expositiva de aspectos básicos del Derecho Comercial Internacional.	Reconoce la importancia de las normas de convivencia internacional.
14	Medios de Pagos Internacionales.	Exposición de documentos financieros y comerciales.	Reconoce e identifica los documentos financieros según la naturaleza de la transacción internacional.
15	Presentación de Trabajos de Investigación		
16	Examen Final		
17	Examen Sustitutorio		

V. METODOLOGÍA

La metodología dominante en la asignatura es el manejo de los fundamentos y la aplicabilidad de las técnicas y procedimientos para una adecuada gestión del comercio internacional, participando los alumnos a través de:

- Exposiciones de dialogo y dinámica de grupos.
- Estudios de casos investigados, presentaciones y discusión en grupos.
- Prácticas dirigidas y calificadas.
- Talleres evaluativos como presentaciones de trabajos y discusión de grupos.
- Preparación y presentación de proyectos de investigación de cada alumno.

VI. RECURSOS

- Separatas.
- Lecturas.
- Casos de estudios
- Proyector Multimedia
- Reproductor DVD.
- Correo Electrónico

VII. EVALUACIÓN

El sistema de evaluación de la asignatura es integral continuo, acumulativo, valorativo y flexible, los criterios e indicadores de evaluación guarda coherencia con las capacidades y contenidos a ser logrados durante y al final del ciclo académico.

Conceptual	Procedimental	Otros
Examen Parcial (EP) 25% Examen Final (EF) 25%	Prácticas Calificadas Trabajos Individuales 25%	Asistencia y participación en clase Trabajo de Investigación 25%

El promedio final se obtendrá de la siguiente ecuación:

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

EP = Examen Parcial EF= Examen final PC= Prácticas Calificadas O= Otras Actividades

VIII. BIBLIOGRAFÍA

BÁSICA

- JOHN D. DANIELS, LEE H. RADEBAUGH, DANIEL P. SULLIVAN, "Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones", 10ma Edición. Editorial Pearson Educación México 2004.
- ANÍBAL SIERRALTA RÍOS, "Contratos de Comercio Internacional", 5ta Edición, Lima Pontificia Universidad Católica del Perú, 2007.

- JOSÉ BLANCO ACEVEDO, "Manual operativo de comercio exterior". Editorial San Marcos. Lima. 1991.
- ESCUELA NACIONAL DE ADUANAS. Texto Básico "Operativa de comercio exterior". Editorial Konygraf & Cía SA. Lima. 2da. Edición. 2002.
- ANÍBAL SIERRALTA RÍOS, "Comercio Internacional", 4ta edición, Lima Pontificia Universidad Católica del Perú, 2003.
- ALAN FAIRLIE REYNOSO, "Costos y beneficios del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos", Editorial Fundación Friedrich Ebert., Lima 2005.
- SALVADOR MERCADO HERNÁNDEZ "Comercio Internacional I", 5ta Edición, Editorial Limusa 2008.
- SALVADOR MERCADO HERNÁNDEZ "Comercio Internacional II", 4ta Edición Editorial Limusa 2003.
- MÓNICA PEDROSA, "Los mercados financieros Internacionales y su Globalización" Editorial Alfa Centauro 2003.
- JUAN ALVAREZ VITA, "Tratados Internacionales y la ley Interna" Editorial Universidad Lima 2004.
- ENRIQUE CORNEJO RAMIREZ, "Comercio Internacional: Hacia una gestión competitiva" Editorial San Marcos 1998
- RICARDO FFRENCH DAVIS, "Economía Internacional, teorías y políticas para el desarrollo" 1982.
- ROBERT HELLER, "Comercio Internacional, Teoría y evidencia empírica"; Editorial Tecnos Madrid 1973.
- JOSÉ BLANCO ACEVEDO, "Manual Operativo de Comercio Exterior", Editorial San Marcos Lima, 1991.
- OSCAR MALCA, "Comercio Internacional" Centro de investigación de la Universidad del Pacífico, Tercera Edición, 2005.
- OSCAR MALCA, "Perfiles de productos con potencial agroexportador" Centro de investigación de la Universidad del Pacífico, Tercera Edición, 2006.
- CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, "Incoterms 2000", Ginebra 2000.
- RENÉ CASTRO DE MENDOZA, "Manual de Términos de Comercio Internacional" Editorial Economía y Finanzas, Lima 1995.

COMPLEMENTARIA

- EMPRESA NACIONAL DE PUERTOS, "Glosario de Términos Portuarios en comercio Internacional" ENAPU, Callao, 2001.

- EMPRESA NACIONAL DE ADUANAS, "Operativa de comercio Exterior" – Texto Básico, Lima Perú Edición 2001.
- EMPRESA NACIONAL DE ADUANAS, "Manual de Procedimientos Automatizados de los Regímenes y Operaciones Aduaneras" – Texto Básico, Lima Perú Edición 2000.
- CARLOS LEDESMA, "Principios de Comercio Internacional" Ediciones Macchi, Buenos Aires 1990.
- BLANCA LUZ PINEDA VÁSQUEZ, "Comercio Exterior Opción del Siglo XXI", Editorial Gómez, Lima Perú, 1999.
- BLANCA LUZ PINEDA VÁSQUEZ, "Sistema de Preferencias Arancelarias de la CAN", Editorial Gómez, Lima Perú, 2000.
- CÉSAR SANDOVAL, "Costos, Precios y Cotizaciones Internacionales". Pontificia Universidad Católica del Perú, 1999.
- CENTRO REGIONAL ANDINO – INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA. "Glosario de Términos de Comercio Internacional Agroalimentario" Ica- Lima, 1997
- DECRETO LEGISLATIVO N°1053, Ley General de Aduanas.
- DECRETO SUPREMO N° 010-2009-EF, Reglamento del Decreto Legislativo N°1053 Ley General de Aduanas

Villa El Salvador 12 de Julio del 2010



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura	:	Administración de Negocios Virtuales
2. Carácter	:	Obligatorio
3. Carrera Profesional	:	Administración de Empresas
4. Código	:	AD 0805
5. Semestre Académico	:	2010 -II
6. Ciclo Académico	:	VIII
7. Horas de Clase	:	5
8. Créditos	:	3
9. Pre-Requisitos	:	Investigación de Mercados

II. SUMILLA

Es de naturaleza teórico práctico, orientado al desarrollo de los fundamentos teóricos, doctrinarios, legales y empíricos del Sistema de Administración de Negocios Virtuales (Normas, métodos y modelos), que contribuya a la formación profesional de administradores capaces de diseñar estrategias, articular su implementación y competir en el nuevo escenario de los negocios virtuales.

Contenido: Ambiente de las Organizaciones, Administración en un contexto globalizado, dinámico y competitivo, Invención y reinención de las organizaciones. Just and time (JIT). Gerencia de la Transformación hacia la Calidad Total (TQM). Las organizaciones virtuales y la evolución de la Web: La organización tradicional. La organización flexible. La Organización Virtual. El Modelo de la Ciberestrategia: Estrategia en Internet, Estrategia de Extranet, Estrategia de Intranet. Las e - Empresas, el e – Commerce: La tienda Virtual – La Web: Aspectos de Diseño, Alojamiento y Promoción de la tienda virtual, Las 11 Leyes Inmutables de la creación de marcas en Internet, Aspectos legales y normativos del Comercio electrónico. Simulación en Negocios virtuales.

III. COMPETENCIA

1. Conceptúa los fundamentos teóricos y doctrinarios de los nuevos paradigmas Administrativos.
2. Conceptúa los fundamentos teóricos, legales y empíricos de las organizaciones virtuales y Administración de Los mismos, (Ciberestrategias, e-empresas, e-Commerce).
3. Estudia, analiza y evalúa el comportamiento del comercio electrónico de las unidades económicas que han logrado implementar una tienda virtual.
4. Adquiere una Cultura ciberestratégica proactiva, frente al cambio de paradigmas en la administración de los negocios.
5. Toma decisiones de Marketing estratégico, haciendo uso el Simulador de Negocios Virtuales de la UNTECS.

IV. PROGRAMACION TEMÁTICA

PRIMERA UNIDAD: LOS NUEVOS PARADIGMAS ADMINISTRATIVOS I.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

1. Definir los fenómenos de la globalización y competitividad mundial, reconocer la importancia de los valores sociales y de las leyes, describir la responsabilidad social y establecer los medios para conducir organizacionales socialmente responsables.
2. Describir las tendencias que ocurren en el mundo actual, cómo inventar organizaciones adecuadas a un mundo nuevo y diferentes, cómo reinventar las organizaciones para adecuarlos a los nuevos desafíos, describir el proceso de cambio, reconocer los diferentes tipos de cambio organizacional, saber cómo preparar las organizaciones para el cambio y saber cómo construir soportes al cambio en las organizaciones.
3. Conocer, definir y describir los paradigmas de Gestión del Justo a Tiempo y del Outsourcing.
4. Conocer, definir y describir la secuencia de pasos para implementar la Gerencia de Transformación hacia la Calidad Total.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
1	<p>Presentación del curso, competencias, metodología, evaluación.</p> <p>Administración en un contexto globalizado, dinámico y competitivo: Globalización y competitividad; cambio tecnológico e información; nuevo perfil de empleo, importancia del sector sin ánimo de lucro; responsabilidad social.</p>	<p>Compilará, estudiará y sintetizará información respecto al ámbito temático. A través del cual conceptuará la importancia del mismo en el contexto empresarial.</p>	<p>Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información. Absolver las tareas dejadas para análisis e interpretación.</p>
2	<p>Invencción y reinvencción de las organizaciones: Tendencias del mundo actual, reinvencción de las organizaciones, procesos de cambio, Cambios organizacionales, cómo preparar las organizaciones para afrontar los cambios.</p>	<p>Compilará, estudiará, analizará, reflexionará y debatirá información respecto a los fundamentos teóricos y doctrinarios del FODA organizacional.</p>	<p>Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información. Absolver las tareas dejadas para análisis e interpretación.</p>
3	<p>Just and time (JIT): Orígenes, concepto, Objetivos, Importancia, Aplicaciones.</p> <p>Outsourcing: Definición, Historia, Ventajas y desventajas</p>	<p>Compilará, estudiará, analizará, reflexionará y debatirá información respecto al paradigma del JIT y el Outsourcing.</p>	<p>Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información. Releva y evaluar , desde el punto de vista técnico, un Contrato de subcontratación.</p>
4	<p><i>Gerencia de la Transformación hacia la calidad total (TQM):</i> Cómo y donde debe comenzar la GCT. Cómo dividir en etapas la GCT. Cómo Institucionalizar la GCT. El rol que desempeñan los empleados de la línea del frente. El rol de los gerentes intermedios. El rol de la alta gerencia.</p>	<p>Compilará, estudiará, analizará, reflexionará y debatirá información respecto a cómo implementar la Gerencia de Transformación hacia la Calidad Total.</p>	<p>Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información.</p>

SEGUNDA UNIDAD: LAS ORGANIZACIONES VIRTUALES Y LA EVOLUCIÓN DE LA WEB.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

Conocer, definir, describir y debatir acerca de las Organizaciones Virtuales y la evolución de la Web.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
5	<i>La Organización tradicional:</i> Definición, división y coordinación del trabajo, estructura y funcionamiento de una organización; y, configuraciones o estructuras organizativas.	Compilará, estudiará, analizará, reflexionará y debatirá acerca de los fundamentos de la organización tradicional.	Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información.
6	<i>La Organización flexible:</i> conceptos fundamentales y nuevas formas de organización: trébol federal, en red.	Compilará, estudiará, analizará, reflexionará y debatirá acerca de los fundamentos de la Organización flexible.	Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información.
7	<i>La Organización Virtual:</i> La nueva sociedad, la organización virtual, Modelos de una Organización virtual; La organización virtual basada en la Web.	Compilará, estudiará, analizará, reflexionará y debatirá acerca de los fundamentos de la Organización virtual.	Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información.
8	EXAMEN PARCIAL		

TERCERA UNIDAD: EL MODELO DE LAS CIBERESTRATEGIAS, LAS E-EMPRESAS, EL E-COMMERCE; Y LOS ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

1. Conocer la influencia de las tecnologías de Información y Comunicación (TIC), en los fundamentos de la manera de hacer empresa y de crear valor económico en formas que anteriormente no fueron previstas.
2. Conocer el rol de las ciberestrategias, la estructura del modelo y evaluar la participación del empresario en el proceso de su implementación.
3. Conocer los fundamentos del Comercio electrónico y evaluar su comportamiento en las unidades económicas que han logrado su implementación.
4. Estudiar, analizar y debatir proponiendo su particular punto de vista respecto a los dispositivos legales y normativos existentes en el paradigma de la Organización abierta e interconectada con base en la información.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
9	<i>La e-economía,</i> sus diferencias con la economía tradicional; las empresas en la e-economía. El e-business: arquitectura; integración de la gestión empresarial con	Compilará, estudiará, analizará, y establecerá su particular punto de vista acerca de los	Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de

	el-business, ventajas y desventajas, alcances conceptuales; Modelos de empresa en el e-business. Cómo crear empresas en Internet.	fundamentos de los negocios electrónicos.	información.
10	<i>El Modelo de las Ciberestrategias:</i> (1) Internet: Presentación, Interacción y Representación; (2) Extranet: Presentación, Interacción y Representación; (3) Intranet: Presentación, Interacción y Representación.	Estudia, analiza, investiga e informa, la aplicación de las Ciberestrategias en las Unidades económicas.	Analizar el material dejado en clase. Investigación de Nivel exploratorio, respecto a la influencia de las ciberestrategias en el Comercio electrónico.
11	<i>El e-Commerce:</i> breve historia, categorías, ética en los negocios y el Internet. La tienda Virtual – La Web: Aspectos de Diseño, Alojamiento y Promoción de la tienda virtual, Las 11 Leyes Inmutables de la creación de marcas en Internet. Releva, compila, procesa y critica desde su particular punto de vista, el desarrollo de la implementación y explotación del e-commerce, en un conglomerado de Unidades Económicas.	Estudia, analiza, investiga e informa, la aplicación de las Ciberestrategias en las Unidades económicas.	Analizar el material dejado en clase. Investigar en las fuentes de información.
12	<i>Aspectos legales y Normativos del e-commerce:</i> Publicidad, Ventas a distancia, Jurisdicción, Material difamatorio, obsceno, discriminatorio o que implique acoso o persecución; Derechos de propiedad intelectual, Derechos de autor, uso de derechos de autor de terceras partes., Licencias de uso de software, Enlace de hipertexto, Marcas registradas, Nombres de dominio, Advertencias, protección de datos, Celebración de un Contrato, Comunicaciones comerciales, Confianza, Implicaciones de la Obligación de informar.	Estudia, analiza, investiga e informa, la aplicación que los Unidades económicas de los dispositivos legales y Normativos que regulan el comercio electrónico.	Compilar Información de las web grafías. Analizar el material encontrado e interpretar sus hallazgos.

CUARTA UNIDAD: TOMA DE DECISIONES DE MARKETING ESTRATÉGICO, HACIENDO USO EL SIMULADOR DE NEGOCIOS VIRTUALES DE LA UNTECS.

COMPETENCIA ESPECÍFICA:

1. Estudia, analiza y debate el caso MARKESTRAT y/o MARKLOG.
2. Toma Decisiones en el Simulador de Negocios Virtuales Markestrat y/o Marklog.

SEM	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
13 - 14	Estudia, analiza y debate el caso MARKESTRAT y/o MARKLOG.	Reproducir el caso y entregarlo al equipo decisor. El equipo decisor, Identifica los hechos importantes, identifica el problema, formula las alternativas de solución, presenta y sustenta su propuesta; prepara la hoja de decisiones, envía la decisión al sistema; la misma que la procesa y emite el respectivo reporte, a partir de lo cual el equipo decisor continúa optimizando sus propuestas, en el juego de negocios.	Analizar el Caso de Simulación de Negocios. El Equipo de decisión desarrolla el caso y registra la actuación.
15	Toma Decisiones en el simulador de negocios virtuales Markestrat y/o Marklog.	El equipo decisor interactúa con el sistema, entrega datos (decisiones) y recoge resultados. Es un proceso iterativo.	El equipo decisor, analiza los resultados, prepara nueva hoja de decisiones y envía al simulador de negocios virtuales.
16	<i>EXAMEN FINAL</i>		
17	<i>EXAMEN SUSTITUTORIO</i>		

V. METODOLOGIA

- METODOS
- Conferencia Magistral dialogada: Presentación y Exposición del Contenido temático, a cargo del Docente.
- Lluvia de preguntas para reforzar teorías y conceptos
- Análisis de casos: Los casos simulan hechos reales motivando la participación efectiva de los estudiantes en el diseño de alternativas de solución y el sustento de la propuesta.

- **Aplicación práctica:** Para el aprendizaje integral y bajo la tutoría del Docente; los Alumnos visitan empresas de reconocida gestión de negocios virtuales e investigan a nivel exploratorio sus logros en la gestión.
- **Toma de decisiones en equipo y por lotes,** haciendo uso de Simuladores de Negocios Virtuales, que administra la Carrera Profesional de Administración de Empresas.

- **TECNICAS**

- **Diálogo en Clase:** Las clases serán interactivas con selección de temas para el desarrollo grupal y el debate en clase.
- **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.
- **Investigación:** Es un trabajo breve y sistematizado sobre un tema, que requiere la consulta de varios textos y la compilación estructurada, el procesamiento y la inferencia conceptual del particular punto de vista del equipo de Investigación, respecto al fenómeno estudiado.
- **Toma de decisiones virtuales** haciendo uso de Software de Aplicativos.

VI. RECURSOS

- **Acceso al Laboratorio de Simulación de Negocios Virtuales** de la Carrera Profesional de administración de Empresas.
- **Asistente de Cátedra,** para las prácticas en los Laboratorios de Informática y de Simulación de Negocios Virtuales.
- **Aula de clase** debidamente implementada con pizarra acrílica, plumones, borrador, cátedra para el docente y mobiliario para estudiantes.
- **Guías de Práctica**
- **Lecturas adicionales.**
- **Medios electrónicos;** para acceso al aula virtual, vía Internet; así como a las web grafías para las Investigaciones.
- **Separata del curso, Diapositivas.**
- **Servicios de fotocopiado** para reproducción de casos, prácticas y exámenes programados.
- **Sistema de Cómputo implementado con Servicios Multimedia** para las clases magistrales y exposición de las Investigaciones de los estudiantes.
- **Videos.**

VII. EVALUACION

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

TEORÍA	PRÁCTICA	OTROS
Examen Parcial 25% Examen Final 25%	Práctica Calificada 25%	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia • Participación en clase • Control de lectura • Pasantías • Trabajo Monográfico • Desarrollo de preguntas sobre temas de la asignatura. <p style="text-align: right;">25%</p>

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

25(EP) + 25(EF) + 25(PC) + 25(O)

PF = -----

100

- EP= Examen Parcial EF= Examen Final PC= Practica Calificada O= Otras actividades
- La evaluación es de cero a veinte, siendo ONCE la nota aprobatoria.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Básica:

- Al Ries y Laura Ries; *Las 11 leyes inmutables de la creación de marcas en internet*; Ediciones Deusto; Editorial Planeta; Colombia: Enero 2006; pp:170.
- Idalberto Chiavenato, *Administración en los nuevos tiempos*, Ediciones McGRAW-Hill; Colombia, 2002; pp: 711
- Michel Syrett; *Estrategia de Negocio*; Cómo dar en el blanco; Ediciones The Economist, 2010. Empresa Editora El Comercio, Lima-Perú; 2010; pp: 159
- Pauline Bickerton. Matthew Bickerton y Kate Simpson-Holley; *Ciberestrategia*; Ediciones Prentice Hall; México, 2000; pp: 182.
- Raúl Bao García; Fernando Gonzáles y Juan José Flores Cueto; *Las organizaciones Virtuales y la evolución en la Web*; Fondo Editorial USMP; Enero 2009; pp:110.
- Rodrigo Varela Villegas, *Innovación Empresarial; Arte y ciencia en la Creación de Empresas*; Ediciones Pearson – Prntice Hall, Colombia, 2008; pp: 648.
- Zacarías Torres Hernández; *Teoría General de la Administración*; Grupo Editorial Patria; 1ra. Edición; México, 2007; pp: 496.

Complementaria:

- Don Tapscott, Art Caston; *Cambio de Paradignas empresariales*; McGraw-Hill; Colombia, Noviembre 1995; pp: 366.
- Philip Kotler; *Los 10 pecados capitales del marketing*; indicios y soluciones; Deusto; Editorial Planeta Colombia S.A.; Colombia, Enero 2006; pp: 154.
- Thomas H. Berry; *Cómo gerenciar la transformación hacia la calidad total*; McGraw-Hill; Colombia; Noviembre 1995; pp: 205.

Web Grafías.-

- Oficina Nacional de Gobierno Electrónico e Informática – ONGEI.; <http://www.ongei.gob.pe/>
- Superintendencia Nacional de administración Tributaria – SUNAT.; <http://www.sunat.gob.pe/>
- Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado – OSCE; <http://www.osce.gob.pe/>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; MTPE; <http://www.mintra.gob.pe/>
- Ministerio de la Producción; PRODUCE; <http://www.produce.gob.pe/portal/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR ; <http://www.mincetur.gob.pe/>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo; PROMPERÚ; <http://www.promperu.gob.pe/>
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior; <http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=254.00000>
- Asociación de Exportadores del Perú; ADEX; <http://www.adexperu.org.pe/>
- Adex data trade; Sistema de Inteligencia Comercial de ADEX; <http://www.adexdatatrade.com/>

- Otros de Interés.

Villa El Salvador, Agosto del 2010



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

SILABO

I. DATOS GENERALES

1. **Nombre de la Asignatura** : **Administración de la Pequeña y Micro Empresa**
2. **Carácter** : **Obligatorio**
3. **Carrera Profesional** : **Administración de Empresas**
4. **Código** : **AD0801**
5. **Semestre Académico** : **2010 - II**
6. **Ciclo Académico** : **Octavo Ciclo**
7. **Horas de Clase** : **02 de Teoría y 02 de Práctica**
8. **Créditos** : **03**
9. **Pre-Requisito** : **AD0604-Administracion Estratégica**

II. SUMILLA

Esta asignatura integra el área de formación especializada del currículo, es teórica y práctica y está orientada a desarrollar de las destrezas gerenciales que permita al alumno fomentar, constituir, organizar y/o dirigir la Pequeña y Micro Empresa.

III. COMPETENCIAS

El alumno comprende, utiliza y aplica conocimientos, procedimientos y técnicas de las ciencias administrativas, adecuando a la administración de Pymes en el marco de la realidad social y empresarial del país

IV. PROGRAMACION TEMATICA

PRIMERA UNIDAD

“El empresario y la Pequeña y Micro Empresa”

Competencia Específica

El alumno establecer una clara diferencia entre una Micro ,Pequeña y Mediana Empresa

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
1	La creación de empresas y el Espíritu Empresarial: Qué entendemos por Espíritu Empresarial? Qué es la Creatividad, importancia de la Creación de empresas	Identifica y fundamenta la importancia de las Pymes frente al contexto Social, Económico y Empresarial	Entrega del Silabo – Metodología y Participación del Estudiante. Formación de los Grupos de Trabajo. Exposición temática
2	Ventajas y Desventajas de ser empresario Rasgos y Características del	Determina el tipo de sociedad que adoptara su empresa	Casuística

	Creador de Empresas ¿Qué es una Pequeña Empresa? ¿Qué es una Microempresa? El gerente de las MYPES Habilidades Gerenciales	Gestiona el expediente de formalización de una Pyme en los -Registros Públicos -SUNAT/ Municipalidad Ministerio de trabajo Gestiona el expediente ante INDECOPI	
--	--	--	--

SEGUNDA UNIDAD
“La Creación y Diseño del Negocio”

Competencia Específica

El alumno analiza las alternativas para iniciar una Micro o Pequeña Empresa

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
3	Las alternativas para iniciarse en un negocio La Preparación para el negocio Determinación de los objetivos básicos del pequeño negocio	Selecciona una estructura adecuada para la Pyme Analiza las diferencias de los diferentes tipos de liderazgo en la Empresa	Taller Grupal - Investigación del Contenido Temático. Evaluación Crítica Casuística –
4	Estructura general para el diseño del pequeño negocio: -Actividades de Mercadeo -Actividades de personal -Actividades Financieras Análisis de Localización y Ubicación de una Pequeña o Micro Empresa.	Utiliza herramientas de las ciencias administrativas para evaluar y seleccionar recursos humanos y físicos para la organización para el logro de sus metas Formula estrategias de gerencia emprendedora para dirigir una Pyme	

TERCERA SEMANA

“Análisis del medio y condiciones en las que se desenvuelven las Pequeñas y Micro Empresas”

Competencia Específica

El alumno discute las condiciones y dificultades en las que se desenvuelven las MYPES; así como las acciones a implementar para mantener el negocio operando.

C
U
A
R
C
U
A
R
T
A

C
U
C
U

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
5	Características principales de las MYPES. Estructura Formal, Actividades y acciones para el mantenimiento del negocio:	Determina las acciones que serán necesarias para utilizar un marketing adecuado a la pymes	Taller Grupal - Investigación del Contenido Temático. Evaluación Crítica. Casuística –
6	Para asegurar la supervivencia Para el Crecimiento Para obtener rentabilidad Área financiera Servicio personal Tipo de organización jurídica más apropiada para las MYPES.	En pequeños grupos proponen estrategias de marketing adecuados a las Pymes Establece las metas y objetivos que anhela alcanza	

ARTA UNIDAD

“El proceso administrativo y organizativo de una Pequeña y Micro Empresa”

Competencia Específica

El alumno reconoce la importancia de las tareas organizativas y administrativas para el mantenimiento y logro de las metas de una MYPE.

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
7	Qué es el Proceso Administrativo? ¿Cuál es su importancia? Es aplicable a un pequeño negocio? Etapas y naturaleza Función administrativa de la Planeación Definición, Características, desarrollo de Estrategias frecuentes en las Pequeñas y Micro Empresas. Función Administrativa del Control Su Organización	Determina las acciones que serán necesarias para la planificación y Control en las Pymes Desarrolla la Planificación Financiera de una Pyme Determina las acciones que serán necesarias para la exportación en las Pymes	Taller Grupal - Evaluación Crítica Casuística –
8	EXAMEN PARCIAL		

QUINTA UNIDAD

“La planeación en la Pequeñas y Micro Empresas”

Competencia Específica

El alumno describir e identifica los factores que debe tener en cuenta una MYPE para realizar su proceso de Planeación.

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
9	Análisis del Medio ambiente Externo El Giro de la empresa Competidores y Proveedores El ambiente Interno Situación pasada y presente Operaciones de la Empresa	Determina las acciones que serán necesarias para la planificación y Control en las Pymes Desarrolla la Planificación Financiera de una Pyme	Taller Grupal - Evaluación Crítica Casuística –
10	El Proceso de Planeación: Sus pasos. Herramientas y Técnicas de Planeación - Esquemas de los diferentes tipos de planes. - El proceso y herramientas para la toma de decisiones	Determina las acciones que serán necesarias para la exportación en las Pymes	

SEXTA UNIDAD

“Administración de los Recursos Humanos en la Pequeña y Micro Empresa”

Competencia Específica

El alumno conoce como se organizan los Recursos Humanos en función de las necesidades y complejidad de una MYPE.

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
11	La integración de personal: selección, descripción de cargos, perfiles de cargos y entrevistas, pruebas de habilidades, otros medios.	Determina las acciones que serán necesarias para la planificación y Control en las Pymes	Taller Grupal - Evaluación Crítica Casuística –
12	Inducción de personal: entrenamiento de personal, capacidad y desarrollo de personal, salarios, Evaluación de personal.	Desarrolla la Planificación Financiera de una Pyme Determina las acciones que serán	

13	Dirección de Recursos Humanos: -Motivación, Información y Comunicación -Participación y trabajo en grupo -Solución de problemas y estilo de mando -Sistema de información de Recursos Humanos -Componentes básicos de sistema de información	necesarias para la exportación en las Pymes	
----	---	---	--

SE

TIMA UNIDAD

“Sistema de Registro Contable e Inventario”

Competencia Específica

El alumno conoce los métodos de valuación de inventarios y los métodos de registro contable, y establece los más adecuados para las MYPES.

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
14	Porqué es importante la Contabilidad para un pequeño negocio Cuál método de registro de los ingresos y gastos es más conveniente para una MYPE? Análisis de los métodos de valuación de inventarios. ¿Cuál es más recomendable? . El Costo de Ventas Los requisitos de los Estados Financieros Análisis de la Depreciación.	Determina las acciones que serán necesarias para la planificación y Control en las Pymes Desarrolla la Planificación Financiera de una Pyme	Taller Grupal - Evaluación Crítica Casuística –

OCTAVA UNIDAD

“El Mercadeo y el análisis de Mercado de una Pequeña y Micro Empresa”

Competencia Específica

El alumno analiza el mercado, aplica las diferentes técnicas de ventas y conoce los motivos de compras de los consumidores.

Semana	Contenido Temático	Procedimientos y Estrategias	Actividades
15	Qué es el Mercado y la Mezcla de Mercado Cuándo actúa el empresario en función de las ventas y cuándo en función del	Determina las acciones que serán necesarias para la planificación y Control en las Pymes	Taller Grupal - Evaluación Crítica Casuística –

	<p>Mercado?</p> <p>Análisis del comportamiento del consumidor</p> <p>Elementos que influyen en la decisión de comprar</p> <p>La investigación de Mercado</p> <p>Ciclo de vida del producto</p> <p>Técnicas de Venta</p>	<p>Desarrolla la Planificación Financiera de una Pyme</p>	
16	EXAMEN FINAL		
17	EXAMEN SUSTITUTORIO		

METODOLOGÍA

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.

La asignatura se desarrollará en dos sesiones semanales, cada una de las cuales constará de dos partes:

- a) **Parte Teórica.-** Exposición de los aspectos teóricos que correspondan a esa fecha y presentación del tema que los alumnos desarrollarán en la segunda parte de la sesión.
- b) **Parte Práctica.-** En base a las explicaciones recibidas en la primera parte cada alumno desarrollará en forma individual la lámina correspondiente a esa fecha, aplicando los aspectos teóricos recibidos y teniendo la orientación permanente del profesor.

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:

- **Dialogo en Clase:** Las clases serán interactivas con selección de temas para el desarrollo grupal y de debate en la clase
- **Controles de Lectura:** Los temas de lectura sirven para reforzar el aprendizaje, por tanto se entregaran temas de lectura con antelación para ser leídos, analizados y evaluados en forma individual
- **Casuística:** Sea el relato completo y detallado de una situación ocurrida o simulada que plantea problemas que deben ser identificados para su análisis y solución por parte de los alumnos y reforzado por el Profesor.
- **Monografía:** Es el trabajo sobre el tema indicado, que requiere la investigación y exposición por el alumno llegando a las conclusiones convenientes.
- **Aplicación de la Práctica:** para el aprendizaje integral de los alumnos, se organizaran en equipos y seleccionaran una Empresa en la cual aplicaran sus conocimientos, actividades que será monitoreado por el Docente hasta su culminación y sustentación final.

VI. RECURSOS

Un aula equipada con 30 carpetas
 Una pizarra acrílica, plumones de colores y mota.
 Equipo de proyección multimedia

VII. EVALUACIÓN

a) Cursos que tienen Teoría, Práctica y Otros

CRITERIOS DE CALIFICACION Y COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

Teoría	Práctica	Otros
Examen Parcial 25% (EP) Examen Final 25% (EF)	Práctica 25%	- Asistencia y participación en clases - Seminarios - Control de lectura - Trabajos encargados: ➤ Monografía y Trabajo de Investigación ➤ Ensayo ➤ Resolución de Casos y problemas ➤ Autoevaluación ➤ Paneles de Expertos ➤ Retroalimentación

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

100

VIII. BIBLIOGRAFÍA

1. Básica

- Angelilli Pablo Prats Julia, Fomento de la Actividad Emprendedora en América Latina Y el Caribe. Ed. Cinseyt, Lima 2005
- MTPE: Desarrollando Capacidades Emprendedoras y Empresariales. Ed. Tarea. Lima 2006
- MTPE: Estadística sobre el Desarrollo de las Pymes en el Perú. 2007
- Gomez Gras, Jose María: Estrategias para la Competitividad de las Pymes. Ed. Mc.Graw-Hill. España. 2000

2. Complementaria

- Anzola Rojas, Sérvulo -Administración de Pequeñas Empresas McGraw Hill, Mexico 1993
- Asociación para el Desarrollo de Microempresas Manual de Gerencia de Micro y Pequeñas Empresas -Santo Domingo, Rep. Dom., 1990
- Bennet, Roger - Supervivencia de las Pequeñas Empresas Compañía Editorial Continental, S. A. México, 1ra. Edición, 1992
- Cabal, Miguel -Microempresas y Pequeñas Empresas en la Rep. Dom. Fondomicro, Sto. Dgo., R. D., 1992
- Cabal, Miguel Evolución de las Micro y Pequeñas Empresas en la Rep. Dom. Fondomicro, Sto. Dgo., R. D., 1993
- Coltman, Michael M. Cómo Iniciar y Administrar un Negocio Minorista Grupo Editorial Norma -Colombia, 1993
- Foundation For International Training Manual de la Pequeña Empresa -Canadá, 1982
- GTZ; Misión Técnica Alemana -Administración de Pequeñas Empresas -Guatemala, 1988
- Resnik, Paul -Cómo Dirigir una Pequeña Empresa -McGraw Hill, México 1993
- Silvester, James L. Secretos para Obtener Éxito en su Propio Negocio Editorial Diana, 1990
- Waxler M.; Wolf R. L. Empléese a sí mismo. Cómo Triunfar en su Propio Negocio CECSA, 1989.



UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA (UNTECS)

SILABO

I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Asignatura	: Administración de Almacenes
2. Carácter	: Electivo
3. Carrera Profesional	: Administración de Empresas
4. Código	: AD0807
5. Semestre Académico	: 2010-II
6. Ciclo Académico	: VIII
7. Horas de Clase	: 04 (teoría 2, practica 2)
8. Créditos	: 03
9. Pre-Requisito	:

II. SUMILA

Es un curso teórico – práctico orientado a aplicar conocimientos y técnicas para el control del flujo de insumos, productos elaborados y semielaborados; así como el stock más recomendable.

V. OBJETIVO

Al término del curso el estudiante debe conocer, comprender, analizar y aplicar las técnicas de planeación, organización y control de almacenes, mediante la resolución de casos prácticos y su aplicación en el campo laboral, buscando asegurar la máxima eficiencia y eficacia en el desarrollo operacional de una Institución Pública o Privada, mediante un control adecuado de sus existencias, en el marco de los procedimientos organizacionales de las instituciones y/o empresas.

IV PROGRAMACION TEMATICA

UNIDAD	D E N O M I N A C I O N	Nº DE HORAS
I	PLANEAMIENTO DEL ABASTECIMIENTO	20
II	EJECUCIÓN CONTRACTUAL, REGISTROS Y SISTEMA ELECTRÓNICO	20
	EXAMEN PARCIAL	03
III	SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA (SIGA) – MÓDULO DE LOGÍSTICA – SUB MÓDULO DE ALMACENES	20
IV	IMPLEMENTACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE CASOS	15
	EXAMEN FINAL	02
	TOTAL DE HORAS	85

PROGRAMACION POR UNIDADES TEMATICAS DE APRENDIZAJE

UNIDAD I

PLANEAMIENTO DEL ABASTECIMIENTO

COMPETENCIA

Reconoce, explica y aplica conceptos y procedimientos de la gerencia de contrataciones del Estado, plan anual de contrataciones, procesos de selección, comité especial, bases, convocatoria, publicación en el SEACE y registro de participantes, presentación y evaluación de propuestas, buena pro.

SEMANA	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTO Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
01	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ley de Contrataciones del Estado y su Reglamento. ▪ Definiciones. ▪ Plan Anual de Contrataciones. ▪ Catálogo único de bienes, servicios y obras. 	<p>El alumno participa de la clase activamente.</p> <p>Consulta los textos o bibliografía indicada para reforzar los contenidos conceptuales.</p> <p>Se forma equipos de trabajo.</p>	<p>Exposición temática.</p> <p>Uso de la tecnología informática.</p>
02	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipos de procesos de selección. ▪ Etapas y plazos para los procesos de selección. ▪ Comité Especial Permanente. 	<p>El alumno participa de la clase activamente.</p> <p>Se define el ámbito de los casos de estudio de cada equipo.</p>	<p>Demuestra creatividad, iniciativa y responsabilidad durante el proceso de construcción de sus conocimientos.</p>
03	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprobación y estandarización de las Bases. ▪ Características técnicas de bienes, servicios u obras a contratar. ▪ Factores de evaluación para la contratación de bienes, servicios y obras. 	<p>Participa el mayor tiempo posible en el tratamiento del tema aportando información.</p>	<p>Valora la importancia de las contrataciones.</p>
04	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Convocatoria en el SEACE y registro de participantes. ▪ Publicación de Bases integradas y presentación de propuestas. ▪ Calificación, evaluación de propuestas y otorgamiento de la Buena Pro. 	<p>Participa el mayor tiempo posible en el tratamiento del tema aportando información.</p>	<p>Comparte sus ideas con sus compañeros y respeta las opiniones divergentes.</p>

UNIDAD II

EJECUCIÓN CONTRACTUAL, REGISTROS Y SISTEMA ELECTRÓNICO

COMPETENCIA

Utiliza procedimientos para desarrollar la suscripción contractual, la oportunidad y plazos para los pagos, recepción y conformidad de la ejecución contractual, Registro Nacional de Proveedores – RNP, Registro Nacional de la Pequeña y Microempresa – REMYPE, Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado – SEACE.

SEMANA	CONTENIDO TEMATICO	PROCEDIMIENTO Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
05	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suscripción, requisitos y contenido del Contrato. ▪ Vigencia del Contrato y vigencia de los plazos. ▪ Penalidades y resolución de contrato. 	<p>El alumno participa de la clase activamente.</p> <p>Consulta los textos o bibliografía indicada para reforzar los contenidos conceptuales.</p>	<p>Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.</p>
06	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adelantos, adicionales y ampliación del plazo contractual. ▪ Recepción y conformidad de la ejecución contractual. ▪ Liquidación del contrato. 	<p>El alumno participa de la clase activamente.</p> <p>Consulta los textos o bibliografía indicada para reforzar los contenidos conceptuales.</p>	<p>Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.</p>
07	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oportunidad y plazos para los pagos. ▪ Contrataciones complementarias. 	<p>Estima la oportunidad de cada etapa de las contrataciones.</p>	<p>Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.</p>
08	EXAMEM PARCIAL		
09	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inscripción en el Registro Nacional de Proveedores – RNP. ▪ Registro Nacional de la Pequeña y Microempresa – REMYPE. ▪ Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado – SEACE. 	<p>Estima la oportunidad de cada etapa de las contrataciones.</p>	<p>Aplicación de casos prácticos con participación de los alumnos.</p>

UNIDAD III

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA (SIGA) – MÓDULO DE LOGÍSTICA – SUBMÓDULO DE ALMACENES

COMPETENCIA

Desarrolla y aplica el Módulo de Logística, como parte componente del Sistema Integrado de Gestión Administrativa (SIGA) y que contempla todos los procesos técnicos del Abastecimiento como son la programación, adquisición, almacenamiento y distribución.

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTO Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
10	<ul style="list-style-type: none">▪ Acceso al SIGA.▪ Sub Módulo de Tablas.▪ Sub Módulo de Programación.	Reconoce la importancia del Sistema y los Sub Módulos en la gestión de abastecimiento y almacenes.	Exposición temática. Uso de la tecnología informática.
11	<ul style="list-style-type: none">▪ Sub Módulo de Pedidos.▪ Sub Módulo de Procesos de Selección.	Reconoce la importancia del Sistema y los Sub Módulos en la gestión de abastecimiento y almacenes.	Exposición temática. Uso de la tecnología informática.
12	<ul style="list-style-type: none">▪ Sub Módulo de Adquisiciones.▪ Sub Módulo de Almacenes.	Reconoce la importancia del Sistema y los Sub Módulos en la gestión de abastecimiento y almacenes.	Exposición temática. Uso de la tecnología informática.

UNIDAD IV

IMPLEMENTACION Y SUSTENTACION DE CASOS

COMPETENCIA

Aplica técnicas y procedimientos para la realización y sustentación del proyecto, terminación y cierre en forma adecuada

SEMANA	CONTENIDO TEMÁTICO	PROCEDIMIENTO Y ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
13	<ul style="list-style-type: none">▪ Presentación de Casos y Exposición de trabajos de investigación.	Intercambio de experiencias por parte de los alumnos	Desarrolla casos en las organizaciones públicas y privadas.
14	<ul style="list-style-type: none">▪ Presentación de Casos y Exposición de trabajos de investigación.	Intercambio de experiencias por parte de los alumnos.	Desarrolla casos en las organizaciones públicas y privadas.
15	<ul style="list-style-type: none">▪ Presentación de Casos y Exposición de trabajos de investigación.	Intercambio de experiencias por parte de los alumnos	Desarrolla casos en las organizaciones públicas y privadas.
16	EVALUACION FINAL		
17	EXAMEN SUSTITORIO		

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	ACTITUDINAL
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 inter 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, separata docente, textos universitarios, plumones, equipo de multimedia y útiles de clase (Docente); texto universitario (opcional), lecturas, separatas, fichas, material de exposición, Internet, CD-ROM, USB y cuaderno de apuntes (alumno).

VII. EVALUACIÓN

Evaluación Se considerará lo siguiente:

TEORIA	PRACTICA	OTROS
Examen Parcial 25 % (EP)	PRACTICA 25 %	- Asistencia y participación en clases. - Seminarios. - Control de lectura. - Interés y dedicación. - Trabajo encargado.
Examen Final 25% (EF)		25%

$$PF = 25(EP) + 25(EF) + 25(P) + 25(O)$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE INTERNET

8.1 Textos

- GUTIERREZ, ARTURO – Gestión de stocks en la Logística de Almacenes, Madrid España, 2007. Biblioteca Central “Santiago Antúnez de Mayolo” de la Universidad Nacional Tecnológica del Cono Sur de Lima.
- MORALEJO P. – Implementación del Almacén en el Perú. Tesis. Universidad de Lima, 2005.
- GARCÍA ELÍAS. – Gestión de Almacén en la Organización ABC. Tesis, Universidad de Lima, 2004.
- AULEON TORRES, Mkel – Sistema de Almacenaje. Ed. Díaz Dos Santos. Madrid 2003.
- DION, Jim – Cómo iniciar y administrar un almacén rentable. Ed. Norma. Bogotá, 2003.
- ROOX, M – Manual de Logística para la Gestión de Almacenes. Barcelona, Gestión 2000.
- GARCÍA CANTU, ALFONSO – Almacenes, Trillas, 3º Ed. México
- ELWWOD S. BUFFA, Administración de Almacenes, Editorial Mc. Graw – Hill.
- MICHHELLE, CALIMERI, Organización de Almacenes, Editorial Hispano Europea Barcelona (España).

8.2 Electrónicas

- www.mef.gob.pe
- www.monografias.com
- www.aulafacil.com
- www.eumed.net

Villa el Salvador, agosto del 2010