



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS**  
**ESCUELAS PROFESIONALES DE ADMINISTRACIÓN, ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES,**  
**GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y MARKETING**

**SÍLABO**

**Adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID-19**

**JUEGO DE NEGOCIOS I**

**Asignatura no presencial**

**I. DATOS GENERALES**

- |                                      |   |   |
|--------------------------------------|---|---|
| 1.1. Departamento Académico          | : | Ciencias Administrativas y Recursos Humanos   |
| 1.2. Semestre Académico              | : | 2021 – I  |
| 1.3. Código de asignatura            | : | 024401  |
| 1.4. Ciclo                           | : | Noveno  |
| 1.5. Créditos                        | : | 3   |
| 1.6. Horas semanales totales         | : | 5.5   |
| 1.6.1 Horas de teoría y práctica     | : | 2 HT (Contacto en línea / tutoría) – 2 HP (Práctica en laboratorio)   |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : | 1.5   |
| 1.7. Requisito(s)                    | : | Administración de Ventas (Administración); Gestión Comercial Internacional (Negocios Internacionales); Gerencia de proyectos (Gestión de Recursos Humanos) y Estrategias de Comunicación Integradas (Marketing) |
| 1.8. Docentes                        | : | Comisión de Sílabos.  |

**II. SUMILLA**

La asignatura pertenece al área curricular de formación gerencial, es teórico - práctica y tiene por propósito aplicar estrategias y herramientas de gestión para la toma de decisiones empresariales. Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: I. El enfoque estratégico. II. Aplicación del Marketing Estratégico III. Aplicación de Gestión de producción y operaciones IV. Aplicación de la Gestión financiera.

La asignatura exige del estudiante la presentación por equipos de un Informe Parcial (con sustentación) y Final de gestión y de resultados. Así también, la presentación y sustentación de trabajos aplicativos.

Se simulará la gestión de una empresa en el rubro de la tecnología del hogar (BUSINESS GLOBAL) durante todo el semestre, de tal forma que los informes y los trabajos aplicativos se basen en la realidad empresarial de este negocio.

**III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA**

**3.1. Competencia**

Gestiona y aplica herramientas gerenciales que permitan tomar decisiones en escenarios de riesgo e incertidumbre con enfoque estratégico.

**3.2. Componentes**

**Capacidades**

- Analiza la situación general de la empresa y dimensiona los efectos del entorno aplicando un enfoque estratégico en escenarios reales con restricciones.
- Aplica estrategias de marketing orientadas al posicionamiento del producto en el mercado en escenarios reales con restricciones
- Aplica estrategias de gestión de producción y operaciones orientados a obtener productos de calidad
- Gestiona indicadores financieros para la toma de decisiones de inversión y financiamiento tomando en cuenta los escenarios del negocio.

**Actitudes y valores**

- Respeto a la persona
- Compromiso
- Conservación ambiental
- Búsqueda de excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 APLICACIÓN DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO					
CAPACIDAD: Analiza la situación general de la empresa y dimensiona los efectos del entorno aplicando un enfoque estratégico en escenarios reales con restricciones.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HRS. DE TRAB. IND.
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a la asignatura y presentación del simulador de negocios - Business Global: Conocer – Familiarización</li> <li>La planificación estratégica y el control gestión</li> <li>Procesos de gestión: Conceptos básicos de planificación, organización, ejecución y control</li> <li>Control de Gestión: Definición</li> <li>Concepto de gestión; Relación entre análisis y planificación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bienvenida y presentación del silabo y cronograma de actividades: competencia, capacidades y contenidos. Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Introducción en el entorno del simulador Business Global, Estudio del Manual del simulador y formación de equipos de trabajo del curso.</li> <li><b>Analiza e Identifica áreas de contenido, variables y funcionalidad del simulador de negocios Business Global</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 1 Evaluación diagnóstica Exposición interactiva Control de lectura- Manual BG	2 HT	1.5
			Tutoría	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis estratégico: Misión, Visión, Valores, Metas, Objetivos. Análisis Externo y Análisis Interno. Matriz de Evaluación de Factores externos EFE e internos EFI.</li> <li>Desarrollo de las estrategias</li> <li>El análisis FODA: Elaboración de estrategias específicas.</li> <li>Conocer – Familiarización con las empresas que participan en el simulador Business Global:</li> <li>Fijación de precios, Inversión en Publicidad, Tasa de crecimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica una matriz de evaluación de los factores externos EFE e internos EFI y FODA de la compañía asignada en el simulador</li> <li>Realiza el análisis estratégico del negocio a gestionar (simulador <b>BG</b>) y formula políticas y estrategias para Simulación de Prueba 1 (SP1)</li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador BG de cada alumno.</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 2	2 HT	1.5
			Tutoría	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Control de Gestión como Herramienta de Administración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de la situación inicial de la empresa</li> <li>Planificación Estratégica, Instrumentos de apoyo a la gestión</li> <li>Presupuestos: Concepto y tipología de presupuestos</li> <li>Conocimiento del entorno sectorial y de la empresa del caso de Simulación</li> <li>Realizar un Plan de negocios para la Simulación de Prueba SP1: Establecer Objetivos; Define directrices estratégicas; Define guías de actuación</li> <li>Práctica BG Simulación de prueba SP1.</li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador BG a grupos asignados</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 3	2 HT	1.5
			Plan de Negocio SP1 Tutoría SP1	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diseño e Implementación del Proceso de Control de Gestión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indicadores de Gestión y herramientas de control de gestión</li> <li>Análisis de indicadores como base de Diagnóstico</li> <li>Evaluación de la coherencia de las actividades con la estrategia.</li> <li>Medidas correctivas y de Gestión</li> <li>Análisis de Brechas de presupuestales y toma de decisiones</li> <li>Análisis de resultados SP1</li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador Business Global a grupos asignados.</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 4	2 HT	1.5
			Tutoría	2 HP	

**UNIDAD 2**  
**APLICACIÓN DEL MARKETING ESTRATEGICO**

**CAPACIDAD:**

Aplica estrategias orientadas al posicionamiento del producto en el mercado en escenarios reales con restricciones

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HRS. DE TRAB. IND.
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluación y elección de estrategias de marketing digital.</li> <li>Matriz para generar una curva de valor</li> <li>Simulador Business Global: Identifica los productos que la organización comercializa, Segmentación de mercado; Cobertura geográfica, Ventajas competitivas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de resultados de la SP1: Establecer relaciones entre las principales áreas de decisión, los indicadores clave y las ratios de resultados de SP1, análisis de brechas presupuestales (presupuesto proyectado versus resultados reales)</li> <li>Búsqueda de nuevas estrategias de marketing, teniendo como referencia la estructura del mercado.</li> <li>Realiza planteamiento de nuevas decisiones para la Simulación de Prueba 2 (SP2)</li> <li>Realizar un Plan de negocios, para determinar el enfoque a seguir en la SP2 en el simulador Business Global</li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador Business Global a grupos asignados.</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 5	2 HT	1.5
			Informe de resultados SP1 y Plan de Negocio SP2 Tutoría	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis y métodos de proyección de demanda</li> <li>Simulador Business Global: Comprender - Ejercicios y prácticas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prácticas BG: Simulación de prueba SP2 y Análisis de resultados de la SP2.</li> <li>Establecer relaciones entre las principales áreas de decisión, los indicadores clave y las ratios de resultados de SP2</li> <li>Desarrolla matriz de decisión: indicadores de marketing</li> <li><b>Dilema ético:</b> Decisión entre dos propuestas técnicas una de bajo costo y desventajosa, y la otra de mayor precio, pero ventajosa.</li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador Business Global a grupos asignados.</b></li> </ul>	Sesión en línea N°6 Foro Dilema ético	2 HT	1.5
			SP2 Tutoría	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Simulación Business Global: Competir - Toma De Decisiones.</li> <li>Plan de Marketing</li> <li>Integración del Marketing, Producción, Operaciones y Finanzas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realiza el análisis comparativo de los resultados, formula estrategias, propuestas demarketing, análisis de brechas presupuestales (proyectado versus resultados reales).</li> <li>Medición de resultados de Marketing</li> <li><b>Tutoría: Revisa avances del informe parcial a grupos asignados.</b></li> <li>Realiza planteamiento de nuevas decisiones para la Ronda de Decisión 1 (RD1) Inici a la competición</li> </ul>	Sesión en línea N°7	2 HT	1.5
			Tutoría RD1	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Simulación Business Global: Competir –Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Simulación Business Global: Presentación de análisis de resultados Ronda Decisión 1 (RD1).</li> <li>Análisis de Indicadores clave de gestión, análisis de brechas presupuestales (proyectado versus resultados reales)</li> <li>Explicación del Informe Parcial RD de resultados de gestión.</li> </ul>	Sesión en línea N°8 Reforzamiento de contenido Tutoría	2 HT	1.5
			Examen parcial: Evalúa las capacidades de las unidades de aprendizaje.	Evaluación en línea	

**UNIDAD 3**  
**APLICACIÓN DE LA GESTIÓN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES**

**CAPACIDAD:**

Aplica estrategias de gestión de producción y operaciones orientados a obtener productos de calidad

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HRS. DE TRAB. IND.
09	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Plan Operacional y las principales áreas relacionadas con producción de bienes.</li> <li>-El Plan Organizacional</li> <li>-El Plan de Marketing</li> <li>Evaluación y elección de estrategias de operaciones..</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realiza el plan de negocio, matriz EFE, matriz EFI y matriz FODA con proyección a futuro (3 años)</li> <li>Búsqueda de nuevas estrategias de operaciones relacionadas al giro de la empresa.</li> <li>Realiza planteamiento de nuevas decisiones para la Ronda de Decisión 2 (RD2)</li> <li><b>Tutoría: Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos.</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 09	2 HT	1.5
			Tutoría	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluación de Capacidad de planta</li> <li>Formulación del Plan de producción</li> <li>Políticas de mantenimiento de equipos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla matriz de decisión: indicadores de producción y operaciones.</li> <li>Presentación de Estrategia que se llevará a cabo para la Ronda de decisión RD2.</li> <li>Toma de decisiones para cierre de brechas presupuestales analizadas.</li> <li><b>Tutoría: Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 10	2 HT	1.5
			Tutoría RD2	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencias Empresariales y de Negocios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congresos de Especialidad.</li> </ul>	Sesión Virtual N° 11 Conferencias y seminarios de discusión Reportes	2 HT	1.5
			Reportes	2 HP	
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicación de Costos de Producción</li> <li>Simulación BUSINESS GLOBAL: COMPETIR – Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realiza Gestión de Operaciones: cálculos de capacidad de planta, plan de producción del negocio para RD3 y con proyección a futuro</li> <li>Revisión de indicadores clave y su relación con las decisiones</li> <li>Revisión de estrategia y resultados de la competencia, análisis de brechas presupuestales (proyectado versus resultados reales,</li> <li>Toma de decisiones para cierre de brechas analizadas.</li> <li><b>Tutoría: Revisa avances del informe final a grupos asignados.</b></li> </ul>	Sesión Virtual N° 12	2 HT	1.5
			Informe Resultados RD2 y Plan de Negocio RD3 Tutoría	2 HP	

**UNIDAD 4**  
**APLICACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA**

**CAPACIDAD:**

Gestiona indicadores financieros para la toma de decisiones de inversión y financiamiento tomando en cuenta los escenarios del negocio

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HRS. DE TRAB. IND.
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluación y elección de estrategias de finanzas corporativas.</li> <li>Relación entre la estrategia y el flujo de caja.</li> <li>Presupuesto de caja.</li> <li>Evaluación financiera del plan Simulación Business Global: COMPETIR – Toma de decisiones.</li> <li>Evaluación de indicadores financieros del BUSINESS GLOBAL</li> <li>VAN, TIR, COK</li> <li>Simulación Business Global: CRECER- Informe Final.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Estrategia y el Flujo de Caja: Balance general; Estado de Resultados: Análisis vertical y horizontal-Indicadores financieros</li> <li>Flujo de Caja: Fuentes y usos de fondos proyectados</li> <li>Revisión de indicadores clave y su relación con las decisiones</li> <li>Búsqueda de nuevas estrategias de finanzas en base a los objetivos corporativos y diagnóstico situacional.</li> <li>Simulación Business Global: Análisis de resultados RD3 y Plan de negocio RD4</li> <li>Realiza el análisis final comparativo de los resultados, formula estrategias y políticas de finanzas RD1- RD3</li> <li>Toma de decisiones para cierre de brechas presupuestales analizadas.</li> <li>Revisión de estrategia, revisión de brechas presupuestales proyectado versus resultado</li> <li>finales reales de la competencia acumulada y de todos los periodos.</li> <li>Realiza cálculos de indicadores financieros, mediante el ejercicio aplicativo RD1-RD3.</li> <li>Desarrolla matriz de decisión: indicadores financieros</li> <li><b>Tutoría: Revisa avances del informe final a grupos asignados.</b></li> </ul>	Sesión Virtual N° 13	2 HT	1.5
			Tutoría RD3	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis y evaluación de un flujo de caja proyectado</li> <li>Simulación Business Global: CRECER- Informe Final.</li> <li>Taller final de Simulación Business Global: CRECER- Informe Final.</li> <li>Retroalimentación del Informe final</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega del Informe Final de gestión de resultados RD1-RD3</li> <li>Realiza el test final de competencias logradas</li> <li><b>Tutoría: brinda realimentación sobre el Informe Final.</b></li> </ul>	Sesión Virtual N° 14	2 HT	1.5
			Informe Final de gestión de resultados RD1-RD3 Tutoría	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utiliza la técnica de la pregunta-respuesta y el reforzamiento de los contenidos.</li> <li><b>Tutoría:</b> Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos.</li> <li>Prueba de Salida.</li> </ul>	Sesión Virtual N° 15	2 HT	1.5
			Presentación y Debate RD1-RD3 Tutoría	2 HP	
			Prueba de Salida		
16	<b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje		Evaluación	2 HT	1.5
			Retroalimentación	2 HP	

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social. En cumplimiento de la exigencia de la acreditadora ECBE, se reconoce las horas de trabajo independiente (HTI) que dedican los estudiantes a su autoformación y al cumplimiento de las tareas académicas asignadas, adicionales a las de contacto, presencial o en línea) y las horas dirigidas de tutoría (HD), para el logro de los aprendizajes esperados.
- Las experiencias de aprendizaje se realizan a través de sesiones virtuales en tiempo real (horas de contacto), para el desarrollo teórico de los contenidos conceptuales, actividades de aplicación y la tutoría académica previstas en el sílabo), a través de la plataforma virtual; y sesiones de laboratorio para la práctica.
- El profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa, entre otros. Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa.
- Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual, caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Por ello, el estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos, durante las sesiones de teoría en aula y en las horas de trabajo independiente para desarrollar los trabajos por encargo asignados, de acuerdo a la exigencia académica del sílabo.

## VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros digitales, portafolio, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones, wikis, Blog, E-books, videos explicativos grabados, organizadores virtuales, presentaciones multimedia entre otros.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante:  $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$ .
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor). Por la naturaleza de la asignatura la presentación del Informe Final sustituye al examen final. Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas:  $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$ . El Promedio final (PF) resulta de la aplicación de la siguiente fórmula:

## VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

$$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

### 8.1. Bibliográficas

- Reyes, O. (2012) *Planeación Estratégica para la Alta Dirección*, México: Ed. Palibrio.
- Castelló A. (2010) *Estrategias empresariales en la Web 2.0. Las redes sociales Online*, España: Editorial Club Universitario.
- Silvestri, L. y -Vassolo, R. (2011). *Dirección estratégica en países emergentes*, Argentina, Ediciones Granica.
- Moncalvo, A. (2007), *Administración de negocios digitales*, Argentina: LibrosEnRed.
- Muñoz, D. (2009), *Administración de operaciones. Enfoque de administración de procesos de negocios*, México: CengageLearning Editores.
- Court, E y Tarradellas J (2010) *Mercado de capitales*, México: Pearson Educación.

**Sistematizado por:** Carmen Alvarez Aranzamendi / Javier Ramírez Corzo

28 de febrero de 2021

**Revisión pedagógica:** Mercedes Rojas / Rene Del Águila.