



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELAS PROFESIONALES DE ADMINISTRACIÓN, ESCUELA DE 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 II

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	: 024407
1.4.	Ciclo	: Décimo
1.5.	Créditos	: 2
1.6.	Horas semanales totales	: 4
	1.6.1 Horas de teoría y práctica	: 1 HT – 2 HP
	1.6.2 Horas de trabajo independiente	: 1
1.7.	Requisito(s)	: Juego de Negocios II
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. Introducción al análisis de situaciones de negocios. II. Definición de la estrategia y el saber distintivo. III. Sistemas de control y la estructura real. IV. Estilo de dirección y los valores corporativos. La asignatura exige del estudiante la elaboración de cinco informes referidos a las decisiones tomadas en el simulador de Juego de Negocios II, **Global Market**.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Gestiona y aplica decisiones gerenciales en el análisis de situaciones de negocios y en la metodología del caso.

3.2. Componentes:

Capacidades

- Analiza las situaciones de negocios sobre problemas empresariales en las direcciones de producción, finanzas, recursos humanos y comerciales a fin de lograr decisiones coherentes.
- Aplica estrategias contra cíclicas en el análisis de situaciones de negocio, generando sostenibilidad basada en el saber distintivo.
- Elabora sistemas de control financiero que comprendan la estrategia de la organización y la estructura real, basado en indicadores de rentabilidad.
- Desarrolla el estilo de dirección y los valores corporativos en búsqueda de la eficacia, considerando las competencias del líder.

Actitudes y valores

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

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1
INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SITUACIONES DE NEGOCIOS

CAPACIDAD:

Analiza las situaciones de negocios sobre problemas empresariales en las direcciones de producción, finanzas, recursos humanos y comerciales a fin de lograr decisiones coherentes.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. IND.
1	Planificación Estratégica. Revisión de conceptos de Planificación, Organización, Ejecución y Control Gestión de Recursos: Introducción a la Teoría de la Organización. Introducción a la asignatura y presentación del simulador de negocios - Global Market: Conocer – Familiarización	<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida y presentación del silabo y cronograma de actividades: competencia, capacidades y contenidos. Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. • Introducción en el entorno del simulador Global Market (GM), Estudio del Manual del simulador y formación de equipos de trabajo del curso. • Lectura del Manual del Simulador Global Market. • Aplicación de una matriz de evaluación de los factores externos EFE, factores internos EFI y de confrontación FODA 	Sesión en línea N°1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva	1	1
			Control de lectura Manual GM Tutoría	2	
2	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión Comercial: Propuesta de Valor, Fuerza de Ventas, Promoción, Publicidad y Branding • Simulador De Negocios - Global Market: Conocer – Familiarización 	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza un análisis e Identifica áreas de contenido, variables y funcionalidad del simulador de negocios Global Market • Realiza el análisis de situación del negocio a gestionar (simulador GM) y formula políticas y estrategias para la SP1 (Plan de Negocio) • Prácticas Simulación GM: Simulación de prueba SP1. Análisis de resultados. • Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea N°2 Exposición interactiva	1	1
			Plan de negocio (SP1) Tutoría	2	
3	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión Financiera: Las Necesidades Operativas de Fondo, Valorización de Empresas, Flujo Libre de Caja y Financiamiento • Simulador Global Market: Comprender -Ejercicios y prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa la propuesta de valor y los indicadores de gestión comercial del caso de simulación. • Establecer relaciones entre las principales áreas de decisión, los indicadores clave y los ratios de resultados SP1 • Tutoría: Revisa progreso en el simulador Global Market de cada alumno • Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea N°3 SP1 Aplicaciones	1	1
			Informe Análisis de resultados SP1 Tutoría	2	
4	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de Operaciones: La Capacidad de Planta y la Optimización de los Recursos. • Simulador GLOBAL MARKET: COMPRENDER -Ejercicios y prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa el Plan Operacional y las principales áreas relacionadas con producción del caso de simulación. • Realizar el Plan de negocios, matriz EFE, matriz EFI matriz FODA y toma de decisiones RD1 Inicio de la competición • Prácticas Simulación Global Market: Ronda de Decisión 1 (RD1). Inicio de la competición. • Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados 	Sesión en línea N°.4 Demostraciones	1	1
			Plan de Negocio RD1 Tutoría	2	

UNIDAD 2
DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA Y EL SABER DISTINTIVO

CAPACIDAD:

Aplica estrategias contra cíclicas en el análisis de situaciones de negocio, generando sostenibilidad basada en el saber distintivo.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. IND
5	Capítulo 1: proyectando el crecimiento <ul style="list-style-type: none"> Elaboración de la estrategia. Comprensión de las capacidades de la organización Desarrollo de plan de trabajo grupal Simulador Global Market: Comprender -Ejercicios y prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza Informe del Análisis de resultados de la RD1. Identifica y analiza las causas de la variación de indicadores Búsqueda de nuevas estrategias teniendo como referencia las capacidades y recursos de la organización. Tutoría: Revisa progreso en el simulador GLOBAL MARKET a grupos asignados. Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea N° 5 RD1	1	1
			Informe Análisis de Resultados RD1 Tutoría	2	
6	<ul style="list-style-type: none"> Criterios para la toma de decisiones Simulador Global Market: Comprender -Ejercicios y prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza el Plan de negocios, matriz EFE, matriz EFI matriz FODA y toma de decisiones RD2 Realiza planteamiento de nuevas decisiones de marketing para la RD2. Reflejar la estrategia a llevar a cabo para RD2 Prácticas Simulación Global Market: RD2. Análisis de resultados. Dilema ético: Empresas sostenibles basadas en valores corporativos. Sobrevivir a la corrupción. Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea N° 6	1	1
			Foro Dilema Ético Tutoría Plan de Negocio RD2 Tutoría RD2	2	
7	Elaboración de la Estrategia Corporativa <ul style="list-style-type: none"> Análisis de Situación de Negocio: Escenarios de: Expansión, Crecimiento, Riesgos y Sostenibilidad Simulador Global Market: Competir – Toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de resultados: situación actual, análisis de Indicadores clave y análisis de causas Evalúa estrategia optada, valida indicadores y estados financieros. Explicación del Informe Ejecutivo Parcial de resultados de gestión en RD1 y RD2 	Sesión en línea No 7	1	1
			Informe Ejecutivo de Resultados RD1-RD2 Tutoría	2	
8	<ul style="list-style-type: none"> Simulador Global Market: Competir – Toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> Sustentación ante comité de dirección el informe Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea N°8 Reforzamiento de contenido Informe Ejecutivo de Resultados RD1 y RD2	1	1
			Examen Parcial: Evalúa las capacidades de las unidades de aprendizaje 1 y 2	2	

UNIDAD 3
SISTEMAS DE CONTROL Y LA ESTRUCTURA REAL

CAPACIDAD:

Elabora sistemas de control financiero que comprendan la estrategia de la organización y la estructura real, basado en indicadores de rentabilidad.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. IND
09	Gestión de toma de decisiones <ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de estrategias en un entorno dinámico. • Evaluación de resultados de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla decisiones: aplica y Gestiona la Estrategia diseñada para la empresa • Revisión de situación actual versus plan estratégico, análisis de brechas presupuestales. • Informe de Gestión de Operaciones: producción y stocks, capacidad de planta, plan de producción a futuro, plan de acciones de mejora. • Simulación Global Market: RD3. Análisis de resultados. • Tutoría: Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos. 	Sesión en línea N° 09	1	1
			Tutoría RD3	2	
10	Compitiendo por el liderazgo <ul style="list-style-type: none"> • Revisión de la viabilidad de la estrategia. • Evaluación de la situación del negocio. • Desarrollo de plan de trabajo grupal 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de Gestión Financiera: Flujo de caja y Financiamiento, plan de acciones de mejora. • Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. • Análisis resultados de indicadores, análisis de brechas presupuestales decisión 3 y estrategia que se llevará a cabo para la RD4. • Simulación Global Market: RD4. Análisis de resultados. • Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea No 10	1	1
			Plan de Negocio RD4 Gestión de operaciones RD4 / Tutoría	2	
11	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencias Empresariales y de Negocios 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Congresos de Especialidad. 	Sesión en línea N°11 Conferencias y seminarios de discusión Reportes	1 2	1
12	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de escenarios en Toma de Decisiones 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Balance de la situación, análisis de la competencia, estrategias y políticas de finanzas • Análisis resultados de indicadores, análisis de brechas presupuestales decisión 4 y estrategia que se llevará a cabo para la RD5. • Informe Ejecutivo de Resultados RD4 y Toma de decisiones para RD5 • Simulación Global Market: RD5. Análisis de resultados. • Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión en línea N°12	1	1
			RD5 Tutoría	2	

UNIDAD 4
ESTILO DE DIRECCIÓN Y LOS VALORES CORPORATIVOS

CAPACIDAD:

Desarrolla el estilo de dirección y los valores corporativos en búsqueda de la eficacia, considerando las competencias del líder.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. IND
13	<ul style="list-style-type: none"> Revisión de la viabilidad de las estrategias tomadas. Evaluación de la situación del negocio. Desarrollo de plan de trabajo grupal Simulación Global Market: Crecer- Informe Final. 	<ul style="list-style-type: none"> Revisión de situación actual versus Plan estratégico, análisis de brechas presupuestales (proyectado versus resultados reales). Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. . 	Sesión Virtual N°13 Informe Ejecutivo de Resultados RD5 y Plan de Negocios RD6	1	1
			Tutoría	2	
14	<ul style="list-style-type: none"> Revisión de la viabilidad del plan estratégico. Elaboración de escenarios financieros. Simulación Global Market: Crecer- Informe Final. Evaluación y Gestión de un Plan Estratégico 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación de Informe Final Resultados comparativos frente al plan estratégico y al plan comercial. Preparación de la presentación al comité de accionistas Juego de Roles: Presentación de los resultados Evaluación de Competencias logradas. Presenta el informe final de Evaluación y Gestión de un Plan Estratégico Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados. 	Sesión Virtual N°14	1	1
			Informe de Resultados: Gestión RD1 a RD5 y Debate Tutoría	2	
15	<ul style="list-style-type: none"> Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura. 	<ul style="list-style-type: none"> Utiliza la técnica de la pregunta-respuesta y el reforzamiento de los contenidos. Tutoría: Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos. 	Sesión Virtual N° 15	1	1
			Informe de Resultados: Gestión RD1 a RD5 y Debate Tutoría	2	
			Prueba de Salida		
16	<ul style="list-style-type: none"> Examen Final: Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje. (CPC: I). 		Evaluación	1	1

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 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 y actividades de aplicación previstos en los sílabos y las **horas dirigidas** se realiza de manera asincrónica a través de la plataforma virtual, mediante la atención a consultas, comunicación a través del foro de tutoría académica, realimentación o feedback de las actividades académicas.
- 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.
- Se simulará la gestión de una empresa durante todo el semestre, de tal forma que los informes y los trabajos aplicativos se basen en la realidad empresarial de este negocio.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- **Equipos:** Multimedia, PC con conexión a internet, auriculares/parlantes, micrófono y los requerimientos técnicos detallados en el Campus Virtual.
- **Materiales:** Manual instructivo, anexos de información, plantillas de informes, archivos de aplicación (Excel).
- **Medios:** Aula virtual, entorno Company Game, salas de videoconferencia, mensajería interna, espacios de foro y direcciones electrónicas relacionadas con la asignatura.

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), . 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:

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

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Bibliográficas

- Alcázar, M., Ferreiro, P. (2012) *Gobierno de personas en la empresa*, Perú: Universidad de Piura
- Ferreiro, P. (2013) *El Octógono*, Perú: Universidad de Piura
- Meyers, B. (2015) *Principios de finanzas corporativas* (9ª ED), México: McGraw-Hill
- Parkin, M. (2009) *Economía* (11ª ED), México: Addison-Wesley
- Goldratt, E. (2001) *Cadena Crítica: Una novela empresarial sobre la gestión de proyectos*, México: Diaz de Santos
- Goldratt, E. (2013) *La Meta: Un proceso de mejora continua*, México: Diaz de Santos
- Cox, J., Spencer, M. (2010) *Theory of constraints handbook*, Estados Unidos: McGraw-Hill Education
- Pacheco, Juan Carlos (2015) *Dirección por competencias*, Perú: Grupo editorial Mesa Redonda
- Ferreiro, Pablo (2013) *El octógono*. Perú: Universidad de Piura