



**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 la 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              | : | 2022 – II   |
| 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 – 2 HP   |
| 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                        | : | Espinoza Luis Alberto / Chamochumbi Andrés Ricardo / Arriola Fernando Antonio   |

**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 basados en los resultados obtenidos en el simulador.

**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 ANALISIS ESTRATÉGICO					
CAPACIDAD: Analiza la situación general de la empresa y dimensiona los efectos del entorno aplicando un enfoque estratégico en escenarios reales con restricciones.					
SEMAN A	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>Reconoce el entorno del simulador Business Global, las instrucciones del Manual del simulador y forma equipos de trabajo del curso.</li> <li>Analiza e Identifica áreas de contenido, variables y funcionalidad del simulador de negocios Business Global</li> <li><b>Organiza a los estudiantes para el desarrollo de la exigencia académica (redacción de un informe de gestión de resultados) en las horas de trabajo independiente y tutoría académica.</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 1 Evaluación diagnóstica Control de lectura- Manual BG	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 2 Actividad aplicativa Tutoría	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis estratégico: Misión, Visión, Valores, Metas, Objetivos, Análisis Externo y Análisis Interno.</li> <li>- Analizar una 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 (<b>simulador 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> <li><b>Revisa la Guía de para el Desarrollo de la Investigación Formativa (GIF)</b> (Elaboración de un informe de gestión de resultados).</li> </ul>	Sesión en línea N° 3 Exposición interactiva Problematización	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 4 Actividad aplicativa 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><b>Taller: Práctica BG Simulación de prueba SP1.</b></li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador BG a grupos asignados</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 5 Exposición dialogada	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 6 Actividad aplicativa Taller sobre 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><b>Taller: Análisis de resultados SP1</b></li> <li><b>Tutoría: Revisa progreso en el simulador Business Global a grupos asignados.</b></li> <li><b>Monitoreo I: Presentación del plan de investigación para el desarrollo del informe de gestión de resultados</b></li> </ul>	Sesión en línea N° 7 Exposición interactiva	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 8 Actividad aplicativa Taller sobre análisis de resultados y plan de Negocio SP1 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

SEMAN A	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>Analizar una 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><b>Taller:</b> 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° 9 Exposición dialogada Problematización	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 10 Actividad aplicativa Taller sobre 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>Tutoría: Revisa progreso en el simulador Business Global a grupos asignados.</b></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> </ul>	Sesión en línea N° 11 Actividad aplicativa SP2 Tutoría	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 12 Taller sobre dilema ético Reporte	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 de marketing, 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><b>Taller:</b> Realiza planteamiento de nuevas decisiones para la Ronda de Decisión 1 (RD1) Inicia la competición</li> <li><b>Monitoreo II:</b> Avance de investigación formativa</li> </ul>	Sesión en línea N° 13 Exposición interactiva	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 14 Actividad aplicativa Tutoría Taller sobre nueva ronda de decisiones 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° 15 Reforzamiento de contenido Tutoría	2 HT	1.5
			Examen parcial: Evalúa las capacidades de las unidades de aprendizaje.	Sesión en línea N° 16 Actividad aplicativa Evaluación	

**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 EFl 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><b>Taller:</b> 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° 17 Exposición interactiva Problematización	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 18 Actividad aplicativa Taller sobre planteamiento de nuevas decisiones RD2 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><b>Taller:</b> Toma de decisiones para cierre de brechas presupuestales analizadas.</li> <li><b>Tutoría: Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos</b></li> <li><b>Monitoreo III:</b> Definición del esquema para la redacción final del informe de gestión de resultados</li> </ul>	Sesión en línea N° 19 Exposición dialogada	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 20 Actividad aplicativa Taller: sobre RD2 Tutoría	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congreso Internacional de la Facultad (CIFA).</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 CIFA.</li> </ul>	Sesión Virtual N° 21 Conferencias y seminarios de discusión	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 22 Actividad aplicativa Elaboración de 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><b>Taller:</b> 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° 23 Exposición interactiva Problematización	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 24 Actividad aplicativa Taller sobre 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><b>Taller:</b> 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° 25 Exposición dialogada Problematización	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 26 Actividad aplicativo Taller sobre RD3 Tutoría	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><b>Taller:</b> Realiza el test final de competencias logradas</li> <li><b>Tutoría: Brinda realimentación sobre el Informe Final y revisión de presentación a utilizar para video final de presentación de resultados (inglés).</b></li> <li><b>Monitoreo IV: Presentación del informe de gestión de resultados, según protocolo.</b></li> </ul>	Sesión Virtual N° 27 Exposición interactiva	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 28 Actividad aplicativo Taller sobre Informe Final de gestión de resultados RD1-RD3 Tutoría	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración del video.</li> <li>Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Entrega del video final de presentación de resultados RD1 a RD4 (desarrollado en inglés)</b></li> <li>Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del video.</li> <li>Utiliza la técnica de la pregunta-respuesta y el reforzamiento de los contenidos.</li> <li>Identifica los principales temas críticos de la asignatura.</li> <li><b>Tutoría:</b> Absuelve consultas y retroalimenta los trabajos académicos.</li> <li>Prueba de Salida.</li> </ul>	Sesión Virtual N° 29 Problematización	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 30 Actividad aplicativo Video de presentación de resultados finales(inglés)	2 HP	
			Foro de Debate videos de presentación final Tutoría 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		Sesión en línea N° 31 Evaluación	2 HT	1.5
			Sesión en línea N° 32 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. 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

- **Equipos:** Multimedia, PC con conexión a internet, auriculares/parlantes, micrófono y los requerimientos técnicos detallados en el Campus Virtual.
- **Materiales:** Manual instructivo, textos de lectura seleccionados, videos tutoriales, páginas webs recomendadas y hojas de aplicación.
- **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). 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:

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

## VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 8.1. Bibliográficas

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

Sistematizado por: Hugo Álvarez Aranzamendi / Javier Ramírez Corzo

30 de julio de 2022

Revisión pedagógica: Rene Del Águila.