

SILABO

ASIGNATURA: TEORÍA MICROECONÓMICA

1. DATOS INFORMATIVOS

1.1 Nombre de la asignatura	: TEORÍA MICROECONÓMICA
1.2 Código de la asignatura	: ADM-19320
1.3 Número de Créditos	: 03
1.4 Carácter de la asignatura	: Obligatorio
1.5 Semestre Académico	:
1.6 Ciclo académico	: III
1.7 Total de horas Semanales	: 04
1.7.1 Horas de teoría	: 02
1.7.2 Horas de práctica	: 02
1.8 Prerrequisito	: NINGUNO
1.9 Fecha de Inicio	:
1.10 Fecha de finalización	:
1.11 Total de Semanas	: 17 semanas
1.12 Docente responsable	:

2. SUMILLA

La asignatura pertenece al área de formación específica, es de naturaleza teórica y práctica y tiene como propósito; desarrollar capacidades en el análisis económico y sus aplicaciones y el logro de habilidades para la toma de decisiones, la asignatura es de carácter teórico práctico.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. TEORIA DE LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR. II. TEORIA DE LA OFERTA, LA DEMANDA Y LA EMPRESA. III. LOS MERCADOS.

3. COMPETENCIAS

Desarrolla habilidades para la toma de decisiones en la solución de problemas empresariales a través de la utilización del análisis económico y sus aplicaciones operaciones.

4. PROGRAMACIÓN ACADÉMICA

I UNIDAD

LA TEORÍA DEL CONSUMIDOR

Capacidades:

Interpretar los movimientos del mercado basado en la oferta y la demanda y anticiparse a estos.

Nº SEMANA	Nº SESIÓN	Nº HORAS	CONTENIDOS			% AVANCE
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
1	S1 S2	2h 2h	Presentación del Silabo, generalidad y metodología de evaluación. Inducción al curso Economía: Enfoque de decisiones basado en el análisis costo – beneficio. Teoría Económica. Costo de Oportunidad.	Presentación del sílabo. Expone y discute las ideas principales de cada saber básico. Resuelve casos prácticos sobre cada saber básico.	Se expresan puntos de vista, valorándose las intervenciones	5%
2	S3 S4	2h 2h	La teoría de la Conducta del Consumidor I Elección racional del consumidor.	La Expone y discute las ideas principales de cada saber básico. Resuelve casos prácticos sobre cada saber básico.	Se expresan puntos de vista, valorándose las intervenciones	10%
3	S5 S6	2h 2h	La teoría de la Conducta del Consumidor I • La Restricción Presupuestaria.	Participa activamente del desarrollo de la sesión. Resuelve casos prácticos sobre cada saber básico	Muestra interés, orden y claridad en el manejo de la información	15%
4	S7 S8	2h 2h	La teoría de la Conducta del Consumidor II • Las preferencias • La utilidad • La elección	Participa activamente del desarrollo de la sesión. Resuelve casos prácticos sobre cada saber básico.	Muestra predisposición para la comunicación, tanto oral como escrita. Participa solidariamente y en forma activa dentro de su grupo..	20%
5	S9 S10	2h 2h	Resolución de Práctica Dirigida 1. Exposición del Caso Práctico. Práctica Calificada.	Desarrolla la practica en base a los conocimientos obtenidos. Expone en pleno el caso práctico.	Escucha con atención y hace preguntas cuando encuentra dificultades o está confundido. Cumple con desarrollar los trabajos encargados.	30%
6	PRIMERA EVALUACIÓN PARCIAL					33%

II UNIDAD

TEORÍA DE LA OFERTA, LA DEMANDA Y LA EMPRESA

Capacidades:

- Desarrollar estrategias de inserción y mantenimiento en el mercado de bienes y servicios basándose en el conocimiento del comportamiento del consumidor.
- Discrimina los costos de una organización eficientemente, para el logro de objetivos organizacionales.

N° SEMANA	N° SESIÓN	N° HORAS	CONTENIDOS			% AVANCE
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
7	S11 S12	2h 2h	Demanda <ul style="list-style-type: none"> • Determinantes. • Cambios en la cantidad demandada Vs. Demanda. • Elasticidad precio, Ingreso y Cruzada de la Demanda. 	Entiende e interpreta los conceptos y teorías respecto a la demanda. Trabaja individualmente los casos prácticos.	Se expresan puntos de vista, valorándose las intervenciones	40%
8	S13 S14	2h 2h	Oferta <ul style="list-style-type: none"> • Determinantes. • El Equilibrio de mercado • Pronósticos de cambios en precios y cantidades. 	Entiende e interpreta los conceptos y teorías respecto a la oferta. Trabaja individualmente los casos prácticos.	Muestra interés, orden y claridad en el manejo de la información.	45%
9	S15 S16	2h 2h	Resolución de Práctica Dirigida 2 Exposición del Caso Práctico	Desarrolla la practica en base a los conocimientos obtenidos. Expone en pleno el caso práctico.	Muestra interés, orden y claridad en el manejo de la información	50%
10	S17 S18	2h 2h	La Producción <ul style="list-style-type: none"> • La Tecnología de Producción. • Producción con uno y dos insumos variables. • endimientos a escala. 	Aprende e identifica los conceptos y teorías respecto a la producción. Trabaja individualmente los casos prácticos.	Muestra predisposición para la comunicación, tanto oral como escrita. Participa solidariamente y en forma activa dentro de su grupo.	55%
11	S19 S20	2h 2h	Los Costos <ul style="list-style-type: none"> • Costos a corto plazo • Función de Costos • Costos totales, fijos y variables • Costo medio, variable medio, fijo medio 	Aprende y diferencia los conceptos y teorías respecto a los costos. Trabaja individualmente los casos prácticos.	Escucha con atención y hace preguntas cuando encuentra dificultades o está confundido. Cumple con desarrollar los trabajos encargados.	60%

			<ul style="list-style-type: none"> • Costo marginal • Gráficos • Costo a largo plazo 			
12		SEGUNDA EVALUACION PARCIAL				66%

III UNIDAD

LOS MERCADOS

Capacidades:

Conoce el comportamiento del mercado y logra desarrollar la idea de negocio, de acuerdo al perfil de la competencia.

N° SEMANA	N° SESIÓN	N° HORAS	CONTENIDOS			% AVANCE
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
13	S21 S22	2h 2h	La Competencia Perfecta <ul style="list-style-type: none"> • El objetivo de la maximización del beneficio. • El equilibrio competitivo a corto plazo. 	Entiende e interpreta los conocimientos de competencia en el mercado. Desarrolla los casos prácticos asignados en la sesión.	Participa con iniciativa y perseverancia en la ejecución de trabajos	70%
14	S23 S24	2h 2h	El Monopolio <ul style="list-style-type: none"> • Definición • El monopolista maximizador del beneficio. 	Aprende e identifica las teorías sobre monopolio comercial.	Participa con iniciativa y perseverancia en la ejecución de trabajos	80%
15	S25 S26	2h 2h	La Competencia Monopolística <ul style="list-style-type: none"> • Precio, producción en la Competencia Monopolística 	Aprende la importancia del mercado y la competencia monopolística.	Muestra interés, orden y claridad en el manejo de la información	85%
16	S27 S28	2h 2h	El Oligopolio <ul style="list-style-type: none"> • Oligopolio • La teoría de juegos 	Aprende la importancia del mercado y el oligopolio	Muestra predisposición para la comunicación, tanto oral como escrita. Participa solidariamente y en forma activa dentro de su grupo.	90%
17		TERCERA EVALUACION				100%
18		EXAMEN COMPLEMENTARIO				

5. METODOLOGIA Y/O ESTRATEGIAS DIDACTICAS

Las sesiones de aprendizaje serán dinámicas y activas por parte del alumno y docente, sobre la base constante de tareas, las mismas que concluirán con permanentes controles de lectura asignadas al inicio del semestre. Estos controles incidirán de manera directa en la necesidad de comprensión de textos, básica para la asignatura. Los estudiantes en este ciclo presentarán distintos trabajos que serán expuestos de manera individual y grupal. Los procedimientos didácticos que se emplearán serán: la lectura de textos, análisis de imágenes, explicaciones, ejercicios prácticos de redacción, resumen, debate, talleres de expresión oral y práctica ortográfica.

6. MATERIALES EDUCATIVOS

Equipos:

- Equipo multimedia

Materiales:

- Textos y separata del curso
- Videos
- Material de lectura
- Diapositivas

7. SISTEMA DE EVALUACIÓN

La evaluación de la asignatura considera los conocimientos teóricos y habilidades prácticas.

Para que el alumno sea evaluado debe registrar una asistencia a teoría prácticas no menor 60%.

Las evaluaciones teóricas serán dos: escritas, parciales, orales y de procesamiento.

Las técnicas empleadas serán de la siguiente manera:

Promedio de los exámenes teóricos

Intervenciones orales

Presentación de Monografías

Presentación de fichas, organizadores visuales

Exposiciones

La evaluación del proceso de aprendizaje consistirá en evaluar: Los saberes y aprendizajes previos, los intereses, motivaciones y estados de ánimo de los estudiantes, el ambiente y las relaciones interpersonales en el aula; los espacios y materiales; y nuestros propios saberes (capacidades y actitudes); de modo que permita hacer ajustes a la metodología, las organizaciones de los equipos, a los materiales (tipo y grado de dificultad), etc.

Asimismo, la evaluación de los resultados de aprendizaje consistirá en: evaluar las capacidades y actitudes, será el resultado de lo que los alumnos han logrado aprender durante toda la unidad. Este último será tanto individual como en equipo. Es decir, cada alumno al final del curso deberá responder por sus propios conocimientos (50%), deberá demostrar autonomía en su aprendizaje, pero también deberá demostrar capacidad para trabajar en equipo cooperativamente (50%). Los exámenes serán de dos tipos: parcial y final.

El promedio de tarea académica (TA) es el resultado de las evaluaciones permanentes tomadas en clase: prácticas calificadas, exposiciones y otros, también es el resultado de la evaluación valorativa:

actitudes positivas, participación en clase, reflexiones y otros. Sin embargo, los exámenes parcial y final serán programados por la Universidad.

La escala de calificación es vigesimal de 0 a 20. La nota aprobatoria mínima es once (11).

Para tener derecho a la nota final es imprescindible haber aprobado la práctica y el promedio de las calificaciones de las evaluaciones teóricas.

El alumno tiene derecho a una evaluación sustitutoria, siendo necesario para ejercer su derecho tener una evaluación teórica.

El alumno tiene derecho a rendir examen de recuperación cuando existen causales de salud, cuando haya tenido que representar a la Universidad, Facultad o Escuela, o por enfermedad grave o fallecimiento de familiar cercano; con la acreditación correspondiente.

La nota promedio del ciclo será el resultado de la siguiente ecuación:

TA: Promedio de tareas académica

EP1 : 1ra evaluación parcial

$$NF = \frac{TA + EP1 + EP2 + EF}{4}$$

EP2: 2da evaluación parcial

EF: Evaluación final

NF : Nota final

8. BIBLIOGRAFÍA

- Parkin, michael; esquivel, gerardo. microeconomía. versión para américa latina.
- Pindyck, robert s.; rubinfeld, daniel I microeconomía.
- Frank, robert h. microeconomía y conducta.
- Varian, h. microeconomía intermedia, un enfoque actual.
- Mankiw, n. gregory principios de economía.