



**UNIVERSIDAD NACIONAL
"JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRION"**

FACULTAD DE BROMATOLOGIA Y NUTRICION

**ESCUELA PROFESIONAL DE BROMATOLOGIA Y
NUTRICION**

SILABO POR COMPETENCIAS

CURSO: Economía y Comercialización de Alimentos

DOCENTE: Ma. Lily Beatriz Zegarra Huayanay

SILABO DE ECONOMIA Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

I. DATOS GENERALES

LINEA DE CARRERA	Bromatología y Nutrición
CURSO	Economía y Comercialización de Alimentos
CODIGO	1214102
HORAS	4
CICLO	I
CRÉDITO	3

II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Las dos primeras partes de la asignatura, pretende proveer al estudiante instrumentos del análisis microeconómico, empleando herramientas auxiliares del análisis matemático básico, casos prácticos y un poco de sentido común. El estudiante incorpora en su proceso de conocimiento el análisis introductorio de la economía en general y aspectos relacionados a las teorías del consumidor.

La tercera parte de la asignatura, tiene como propósito introducir al futuro profesional en temas relacionados a la comercialización, los canales, etapas y su relación con los funcionamiento de los mercados y las decisiones que asumen los agentes económicos: individuos, familias, empresas y gobiernos. En la cuarta unidad, se explica cómo las interacciones de las economías nacionales influyen en la configuración de la actividad económica mundial destacando los problemas que surgen en esta interacción entre países. Estudia la globalización y su relación con el comercio internacional y la integración económica.

Asimismo, la asignatura está conformada por 4 unidades didácticas: La Primera unidad: Conceptos básicos de la Economía. La Segunda Unidad: Introducción a la Microeconomía. La Tercera Unidad: El Mercado y la Comercialización, y La Cuarta Unidad: La Globalización, Exportaciones e Importaciones y los TLC.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA		NOMBRE DE LA UNIDAD DIDACTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Explica con claridad lo que es la economía, relacionando correctamente los principios de la economía con la realidad, comprendiendo el carácter ilimitado de las necesidades humanas Explicando la existencia de diferentes tipos de bienes que son necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.	Conceptos básicos de la Economía	1, 2, 3 y 4
UNIDAD II	Explica las condiciones básicas para que exista demanda y oferta, identificando los factores que determinan la demanda y la oferta representándola gráfica y matemáticamente, explicando con claridad cómo se produce el equilibrio de mercado.	Introducción a la Microeconomía	5, 6, 7 y 8
UNIDAD III	Analiza los conceptos y etapas de la comercialización, sus funciones y su relación con los consumidores y el mercado, especificando sus tipos y características.	El Mercado y la Comercialización	9, 10, 11 y 12
UNIDAD IV	Conoce la globalización como imperativo económico, su relación con la Organización Mundial del Comercio. Asimismo, conoce la importancia de los diversos tratados de libre comercio que mantiene el Perú con el exterior.	La Globalización, Exportaciones e Importaciones y los TLC	13,14, 15 y 16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

NÚMERO	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Explica con coherencia los temas estudiados
2	Identifica correctamente aspectos generales de la economía y su objeto de estudio.
3	Conoce la Evolución del pensamiento económico.
4	Analiza e interpreta la teoría de las necesidades y los bienes económicos.
5	Analiza e interpreta la demanda y sus determinantes. Resuelve ejercicios
6	Analiza e interpreta la oferta y sus determinantes. Resuelve ejercicios.
7	Analiza e interpreta el equilibrio de mercado. Resuelve ejercicios.
8	Comprende la importancia del curso en su carrera profesional
9	Conoce los conceptos básicos de la comercialización y sus etapas
10	Conoce los agentes y canales de comercialización , costos y márgenes
11	Identifica los tipos y características del consumidor.
12	Comprenda la organización de mercados y los tipos.
13	Valora la importancia de la globalización y la OMC
14	Reconoce la importancia de las exportaciones e importaciones.
15	Conoce la importancia de los TLC´s
16	Valora la importancia del curso en su carrera profesional

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS

UNIDAD DIDACTICA I: CONCEPTOS BÁSICOS DE LA ECONOMÍA					
CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA I: Explica con claridad lo que es la economía, relacionando correctamente los principios de la economía con la realidad, comprendiendo el carácter ilimitado de las necesidades humanas Explicando la existencia de diferentes tipos de bienes que son necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.					
SEM.	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDACTICA	INDICADOR DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
1	Introducción: Conceptos Económicos Básicos, La Economía, objeto de estudio	<ul style="list-style-type: none"> - Explica con claridad lo que es la economía y cuál es su objeto de estudio. - Analiza y responde con ejemplos de la realidad a las cuestiones económicas fundamentales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Explica con coherencia los temas estudiados 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
2	La Evolución del Pensamiento Económico	<ul style="list-style-type: none"> - Relaciona correctamente toda la evolución de las doctrinas económicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica correctamente e cómo se cumplen los principios de la economía en diferentes situaciones que se le plantea. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados.
3	Teoría de las Necesidades y Bienes Económicos	<ul style="list-style-type: none"> - Comprende el carácter ilimitado de las necesidades humanas las cuales pueden tener diferentes niveles de prioridad. - Explica la existencia de diferentes tipos de bienes necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas y como se 	<ul style="list-style-type: none"> - Clasifica correctamente e un conjunto de bienes y necesidades dados dentro del grupo que le corresponde y explica el proceso económico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
4	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDACTICA				
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
	Evaluación escrita y oral de la unidad. Control de lecturas, y prácticas.		Exposición y entrega de la solución de casos. Entrega de trabajos académicos.		Respeto las normas de evaluación. Expone con claridad el trabajo académico asignado.

UNIDAD DIDACTICA II: INTRODUCCION A LA MICROECONOMIA

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA II: Explica las condiciones básicas para que exista demanda y oferta, identificando los factores que determinan la demanda y la oferta representándola gráfica y matemáticamente, explicando con claridad cómo se produce el equilibrio de mercado.

SEM.	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDACTICA	INDICADOR DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
5	Análisis de la demanda y sus determinantes	<ul style="list-style-type: none"> - Explica las condiciones básicas para que exista demanda. - Identifica los factores que determinan la demanda. - Representa gráfica y matemáticamente la demanda. - Vincula el estudio de la demanda con las ideas de negocio que seleccionó. 	<ul style="list-style-type: none"> - Maneja con solvencia las herramientas matemáticas y gráficas referidas a la demanda. - Explica qué importancia tiene el estudio de la demanda para materializar su idea de negocio seleccionada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
6	Análisis de la Oferta y sus determinantes	<ul style="list-style-type: none"> - Explica las condiciones básicas para que exista oferta. - Identifica los factores que determinan la oferta. - Representa gráfica y matemáticamente la oferta. - Distingue la diferencia entre cambios en la cantidad ofertada y cambios en la oferta. - Vincula el estudio de la oferta con las ideas de 	<ul style="list-style-type: none"> - Maneja con solvencia las herramientas matemáticas y gráficas referidas a la oferta. - Explica qué importancia tiene el estudio de la oferta para materializar su idea de negocio seleccionada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
7	Análisis y cambio El equilibrio de Mercado La elasticidad de la demanda y la oferta	<ul style="list-style-type: none"> - Explica con claridad cómo se produce el equilibrio de mercado. - Explica como repercute en el equilibrio de mercado - Calcula correctamente la elasticidad precio de la demanda y la oferta por diferentes métodos. - Calcula otros tipos de 	<ul style="list-style-type: none"> - Maneja con solvencia las herramientas matemáticas y gráficas referidas al equilibrio. - Maneja con solvencia las herramientas matemáticas y gráficas referidas a la elasticidad de 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
8	EVALUACION DE LA UNIDAD DIDACTICA				
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
	Evaluación escrita y oral de la unidad. Control de lecturas, y prácticas.		Exposición y entrega de la solución de casos. Entrega de trabajos académicos.		Respeto las normas de evaluación. Expone con claridad el trabajo académico asignado.

UNIDAD DIDACTICA III: EL MERCADO Y LA COMERCIALIZACION

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA III: Analiza los conceptos y etapas de la comercialización, sus funciones y su relación con los consumidores y el mercado, especificando sus tipos y características.

SEM.	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDACTICA	INDICADOR DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
9	Introducción a la comercialización Conceptos básicos de comercialización, mercadeo y marketing. Etapas de la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptualiza la comercialización. - Analiza los conceptos elementales relacionados y las etapas que lo conforman 	<ul style="list-style-type: none"> - Valora los conceptos y analiza los elementos relacionados al tema. - Asiste y es puntual. - Demuestra interés por el tema 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
10	Funciones de la comercialización: de intercambio, físicas y auxiliares. Análisis institucional de mercado Agentes y canales de comercialización costos y márgenes	<ul style="list-style-type: none"> - Analiza el proceso de comercialización desde el enfoque funcional 	<ul style="list-style-type: none"> - Valora la importancia del proceso de comercialización . - Asiste y es puntual. - Demuestra interés por aprender. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositivas 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
11	Consumidor: tipos y características Estructura y características del comercio	<ul style="list-style-type: none"> - Caracteriza los tipos de consumidor. - Caracteriza los tipos de comercio: mayorista y minorista. 	<ul style="list-style-type: none"> - Explica con coherencia los temas estudiados. - Asiste y es puntual. - Demuestra interés por aprender. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa
12	Organización del mercado. Mercado por grupo de productos	<ul style="list-style-type: none"> - Caracteriza los tipos de consumidor. - Caracteriza los tipos de comercio: mayorista y minorista. 	<ul style="list-style-type: none"> - Explica con coherencia los temas estudiados. - Asiste y es puntual. - Demuestra interés por aprender. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lecturas seleccionadas - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa
EVALUACION DE LA UNIDAD DIDACTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
	Evaluación escrita y oral de la unidad. Control de lecturas, y prácticas.		Exposición y entrega de la solución de casos. Entrega de trabajos académicos.		Respeto las normas de evaluación. Expone con claridad el trabajo académico

UNIDAD DIDACTICA IV: LA GLOBALIZACIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES Y LOS TLC					
CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA IV: Conoce la globalización como imperativo económico, su relación con la Organización Mundial del Comercio. Asimismo, conoce la importancia de los diversos tratados de libre comercio que mantiene el Perú con el exterior.					
SEM.	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDACTICA	INDICADOR DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
13	La globalización La Organización Mundial del Comercio	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer, definir y explicar los procesos de la globalización - Conocer la importancia de la Organización Mundial del Comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Valora la importancia de la globalización y la participación de la OMC. - Asiste y es puntual. - Demuestra interés por aprender 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lectura seleccionada - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa
14	Las exportaciones e Importaciones.	<ul style="list-style-type: none"> - Reconoce la importancia de las exportaciones e importaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evalúa la importancia de la vinculación de una economía abierta con el exterior. - Valora la importancia, asume una actitud crítica del tema y trabaja en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lectura seleccionada - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
15	Los tratados de Libre Comercio - TLC	<ul style="list-style-type: none"> - Conoce la importancia de los TLC's. - Conoce y estudia cuáles son los tratados que mantiene el Perú con el exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realiza una crítica valorativa del tema, mostrando interés. - Demuestra interés por aprender - Contribuye al trabajo en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> - Separatas - Lectura seleccionada - Ejercicios prácticos - Gráficos - Diapositiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Llega a la hora indicada - Indaga sobre temas de actualidad por su propia iniciativa - Participa responsable y activamente en los trabajos asignados
16	EVALUACION DE LA UNIDAD DIDACTICA				
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
	Evaluación escrita y oral de la unidad. Control de lecturas, y prácticas.		Exposición y entrega de la solución de casos. Entrega de trabajos académicos.		Respeto las normas de evaluación. Expone con claridad el trabajo académico asignado.

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizará los siguientes:

6.1 Medios escritos : Separatas, y textos seleccionados, cuestionarios

6.2 Medios visuales : Papelógrafos, Pizarra, CD, USB, computador, Multimedia, televisor, DVD.

VII. EVALUACION

Modelo basado en competencias			
Variable	Ponderaciones		Unidades Didácticas
	Pond1	Pond2	
Evidencias de Conocimiento	30%	20%	Denominadas "Modulo", el cual el Ciclo académico conforman 4 módulos
Evidencia de Producto	35%	40%	
Evidencia de Desempeño	35%	40%	

VIII. BIBLIOGRAFIA Y REFERENCIAS WEB

UNIDAD DIDACTICA I:

- Nicholson, Walter: Microeconomía Edit. Mc. Graw Hill, México 1997
- Nicholson, Walter: Microeconomía Intermedia Edit. Mc Graw Hill, Colombia 2001
- PARKIN, Miche Edit. McPearson Educación 2007
- SAMUELSON/NORDHAUS: Economía, Edit Mc Geaw Hill/ Interamericana. España 1999.
- SILVA CUBAS, Britaldo: Microeconomía Aplicada Lima Perú 2008
- R.S. PINDYCK : Microeconomía Edic. 2001

UNIDAD DIDACTICA II:

- Nicholson, Walter: Microeconomía Edit. Mc. Graw Hill, México 1997
- Nicholson, Walter: Microeconomía Intermedia Edit. Mc Graw Hill, Colombia 2001
- PARKIN, Miche Edit. McPearson Educación 2007
- SAMUELSON/NORDHAUS: Economía, Edit Mc Geaw Hill/ Interamericana. España 1999.
- SILVA CUBAS, Britaldo: Microeconomía Aplicada Lima Perú 2008
- R.S. PINDYCK : Microeconomía Edic. 2001

UNIDAD DIDACTICA III:

- DORNBUSCH Y FISCHER "Macroeconomía". 9na.edición. Madrid: MacGraw-Hill 2004.
- JIMÉNEZ, FELIX: Macroeconomía: Enfoques y Modelos. PUCP
- LARRAIN Y SACHS: Macroeconomía en la economía global 2da. Ed.
- SAMUELSON NORDHAUS Introducción a la Economía
- Bianchi, Eduardo, Szpak, Carolina (2013), Cadenas globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza. FLACSO
- Canals, Jordi (1994), La internacionalización de la empresa, McGraw-Hill/Interamericana de España
- Cateora, Phillip R. y Graham, John L. (1996), Marketing Internacional, Irwin - McGraw Hill, Décima Edición. Parte 1.
- Cristóbal del Río González: Adquisiciones y Abastecimientos.
- Kinnear Taylor: Investigación de Mercados Edición: 5ta. Mc Graw Hill
- Loudon, David L.: Comportamiento del Consumidor Edición: 4ª.Edición, MC Graw Hill 1997, México, D.F.
- www.monografía.com

UNIDAD DIDACTICA IV:

- MÁRQUEZ, Javier. "Comercio Internacional". Ed. FCE, España: 1955.
- Franklin Duarte Fundamentos del Comercio Internacional Edit. Lim. 2008
- Dominick Salvatore: Economía Internacional
- John D. Daniels LeeH. Radebaugh: Negocios Internacionales
- Ablin, Eduardo y Lucángeli, Jorge (2002), La OMC en el siglo XXI: un marco para el diseño de la política comercial.
- CEPAL, "Globalización y Desarrollo". Revista del vigesimonoveno período de sesiones sobre globalización y desarrollo. Brasilia, Brasil. 6 al 10 de mayo de 2002.
- Leva, Germán (2004), "Globalización, competitividad internacional y ciudad", en Fernández, Gabriel y Leva, Germán (comp.), Lecturas de economía, gestión y ciudad, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

.....
Econ. Lily Beatriz Zegarra Huayanay
Reg. CEL 08541
Docente Responsable